

DECISIO



NLActief

Effecten verhoging btw-tarief en verlaging van inkomstenbelasting op fitnesscentra

Eindrapport, 21 november 2018

TITEL

Effecten verhoging btw-tarief en verlaging van inkomstenbelasting op fitnesscentra in Nederland

DATUM

21 november 2018

STATUS RAPPORT

Eindrapport

OPDRACHTGEVER

NLActief

PROJECTTEAM DECISIO

Kees van Ommeren (c.vanommeren@decisio.nl)

Lilian Tilburgs

CONTACTGEGEVENS DECISIO | ECONOMISCH ONDERZOEK EN ADVIES

Valkenburgerstraat 212

1011 ND Amsterdam

T 020 – 67 00 562

E info@decisio.nl

I www.decisio.nl

Inhoudsopgave

Samenvatting	I
S1 Inleiding	I
S2 Effecten btw-verhoging	I
S3 Effecten stijging koopkracht door daling inkomstenbelasting	I
S4 Combinatie van beide effecten	III
S5 Bedrijfseconomische analyse	III
S6 Gezondheidseffecten	IV
1. Inleiding	1
1.1 Aanleiding	1
1.2 Doelstelling onderzoek	1
1.3 Afbakening	2
1.4 Marktschets	2
2. Effecten verhoging btw-tarief	3
2.1 Theoretische achtergrond	3
2.2 Effect verhoging btw-tarief op omzet fitnesscentra	4
2.3 Effect verhoging btw-tarief op werkgelegenheid	5
2.4 Effect verhoging btw-tarief op btw-inkomsten	5
3. Effecten van daling inkomstenbelasting	8
3.1 Theoretische achtergrond voor lange termijn	8
3.2 Korte termijn en lange termijn	9
3.3 Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op omzet	9
3.4 Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op werkgelegenheid	11
3.5 Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op btw-inkomsten	11
4. Combinatie van de effecten	12
5. Bedrijfseconomische analyse	13
6. Gezondheidseffecten	15
6.1 Wie stoppen er met sporten?	15

6.2	Gezondheidseffecten	17
6.2.1	Arbeidsproductiviteit	18
6.2.2	Ziekteverzuim	18
6.2.3	Zorgkosten	19
6.2.4	Ziektelast/kwaliteit van leven	19
6.2.5	Levensverwachting	20
6.2.6	Sportblessures	21
6.3	Totale gezondheidseffecten	21
6.4	Conclusie	22
7.	Conclusie	23

Samenvatting

S1 Inleiding

In Nederland geldt het lage btw-tarief van 6 procent op 'het geven van gelegenheid om actief te sporten'. De regering is voornemens om dit te verhogen naar 9 procent. Tegelijkertijd wordt de inkomstenbelasting verlaagd, waardoor het besteedbaar inkomen van consumenten stijgt. Dat moet het effect voor de consument compenseren zodat aanbieders niet geraakt worden. NL Actief is hierover ongerust en heeft Decisio gevraagd te onderzoeken wat de effecten van deze veranderingen voor fitnesscentra in Nederland zullen zijn.

S2 Effecten btw-verhoging

Een btw-verhoging van 6 naar 9 procent leidt tot een prijsstijging van 2,8 procent voor fitness, die naar verwachting volledig wordt doorberekend aan de consument. Door deze hogere prijs zullen consumenten minder sporten in fitnesscentra. We verwachten dat de netto omzet van fitnesscentra in Nederland daardoor daalt met 40,6 miljoen euro. Tegelijkertijd gaat een groter deel van de bruto omzet naar de overheid in de vorm van btw-afrachten. Deze stijgen met 34,6 miljoen euro. Omdat de omzet daalt, hebben fitnesscentra minder personeel nodig. Dit zorgt voor een afname van de werkgelegenheid. Het berekende effect moet worden beschouwd als een maximum, omdat de omzetsdaling in een aantal jaren wordt gecompenseerd door de koopkrachtstijging (zie S3), is het maar de vraag in welke mate fitnesscentra hun personeelsbestand terugbrengen.

Tabel S1: Effecten van een verhoging van het btw-tarief

Directe effecten	
Omzet	- € 40,6 miljoen (-3,0%)
Btw – inkomsten	€ 34,6 miljoen (45,8%)
Werkgelegenheid	- 299 fte (-3,0%)

S3 Effecten stijging koopkracht door daling inkomstenbelasting

Door de daling van de inkomstenbelasting zal de koopkracht van consumenten stijgen. Deze stijging in koopkracht voor particulieren zal op lange termijn in principe leiden tot hogere uitgaven aan producten en diensten zoals fitness. Dit zorgt voor een hogere omzet bij fitnesscentra die de effecten van de btw-verhoging

moet compenseren. Daardoor zal de werkgelegenheid bij fitnesscentra stijgen. Daarmee genereert de overheid ook meer inkomsten uit de btw op fitness van consumenten.

Langetermijneffecten koopkrachtstijging op fitnesscentra

In totaal verwacht het CPB dat het regeerakkoord leidt tot een gemiddelde koopkrachtstijging van huishoudens van 2,8 procent¹. Deze koopkrachtstijging is wel over een aantal jaren uitgesmeerd. De onderstaande tabel laat zien tot welke effecten die op termijn zal leiden voor de fitnesscentra.

Tabel S2: Effecten van stijging koopkracht op lange termijn

Directe effecten	
Omzet	€ 44,1 miljoen (3,3%)
Btw – inkomsten	€ 2,6 miljoen (3,5%)
Werkgelegenheid	325 fte (3,3%)

Wanneer heeft de koopkrachtstijging effect op omzet van fitnesscentra?

De vraag is wel wanneer deze effecten voor de fitnesssector merkbaar worden en dus de effecten van de btw-verhoging compenseren. Dit is afhankelijk van een aantal factoren:

- De invoering van de maatregelen. In het Regeerakkoord staat dat de maatregelen die de koopkracht bevorderen zijn uitgesmeerd over de jaren 2019, 2020 en 2021.
- Een deel van de maatregelen heeft geen *directe* impact op de netto bestedingen van huishoudens. Dit indirecte effect wordt veroorzaakt door de extra economische groei als gevolg van het regeerakkoord, en het effect dat dit vervolgens heeft op de lonen. Het duurt enige tijd voordat dit indirecte effect, dat ongeveer 30 procent uitmaakt van het totale effect, in de consumentenbestedingen doorwerkt.
- De vraag in hoeverre consumenten de extra bestedingsruimte die ze hebben, gebruiken om producten te kopen die in prijs zijn gestegen. Er zijn verschillende gedragsfactoren die ervoor kunnen zorgen dat mensen niet op de rationele wijze handelen zoals door de economische theorie wordt voorspeld. En dit kan zeker gelden wanneer de prijsverhogingen voor slechts een deel van de producten geldt (voor producten en diensten die nu met 21 procent btw belast zijn, of onbelast, zoals de contributie van sportverenigingen verandert er niets) zodat de relatieve prijsverschillen ook

¹ CPB (2017) Analyse economische en budgettaire effecten van de financiële bijlage van het Regeerakkoord

veranderen. Hierdoor is het goed mogelijk dat fitnesscentra minder snel van de stijging in koopkracht profiteren dan voorspeld.

De bovenstaande compenserende effecten van verlaging van de inkomstenbelasting moeten dan ook worden gezien als effecten op de langere termijn. Hoe de fasering van dit koopkrachteffect precies zal verlopen is niet bekend. Maar zeker de eerste jaren zal het effect aanzienlijk lager zijn, en het zal minimaal drie tot vijf jaar duren voordat dit effect volledig zal worden bereikt.

S4 Combinatie van beide effecten

Om het gecombineerde effect van zowel de verhoging van het btw-tarief als de verhoging van de koopkracht te berekenen, kunnen de bovenstaande resultaten niet simpelweg bij elkaar opgeteld worden. Hiervoor moeten de effecten in combinatie toegepast worden. De resultaten staan in onderstaande tabel. *Nota bene*, zoals hierboven al gemeld, is het maar de vraag of de koopkrachtwinst als gevolg van de daling van de inkomstenbelasting op de korte termijn leidt tot hogere bestedingen aan fitness.

Tabel S3: Effecten van combinatie op lange termijn

Directe effecten	
Omzet	€ 2,0 miljoen (0,15%)
Btw – inkomsten	€ 38 miljoen (50,2 %)
Werkgelegenheid	15 fte (0,15%)

S5 Bedrijfseconomische analyse

De verhoging in het btw-tarief zal ondanks het compenserende effect van de verwachte koopkrachtstijging van 0,7 procent in het eerste jaar (2019) op de korte termijn leiden tot een sterke daling van het bedrijfsresultaat. Dit is te verklaren doordat de omzet daalt door een lagere vraag, terwijl slechts een beperkt deel van de kosten van fitnesscentra variabel is. Daardoor kunnen de ondernemers hun kostenstructuur slechts ten dele aanpassen. Als voorbeeld nemen we een fitnesscentrum met een gemiddelde jaaromzet van 400.000 euro en een bedrijfsresultaat van 28.000 euro (7 procent). Door de btw-verhoging daalt het aantal leden en de omzet. Omdat de kosten niet in dezelfde mate mee dalen, daalt het bedrijfsresultaat van dit fitnesscentrum met 22,5 procent tot 21.700 euro. Dit voorbeeld laat zien dat de btw-verhoging een flink nadelig effect kan hebben op het bedrijfsresultaat van fitnesscentra. Waarbij fitnesscentra met een kleinere winstmarge dan in dit voorbeeld, in de rode cijfers terecht kunnen komen. Omdat het om een tijdelijk effect gaat, is het moeilijk te voorspellen wat uiteindelijk de

impact is op de continuïteit van met name de kleinere fitnesscentra. Veel hangt af van de reserves waarover zij beschikken. Als ze de eerste twee mindere jaren na de btw-invoering kunnen overleven, zal het voortbestaan vermoedelijk niet in gevaar komen.

S6 Gezondheidseffecten

In 2017 waren er 2,9 miljoen mensen lid van een fitnesscentrum². Door de btw-verhoging en verlaging van inkomstenbelasting zal de vraag in het eerste jaar (2019) naar verwachting met 2,2 procent dalen. Uit het Nationaal Sportonderzoek 2016³ blijkt dat 56 procent van de mensen die hun lidmaatschap hebben opgezegd ook minder zijn gaan sporten. Dit betekent dat ruim 36.000 fitnessleden minder gaan sporten door de btw-verhoging. Dit zullen naar verwachting voornamelijk mensen zijn die over het algemeen minder bewegen en het juist nodig hebben. Dit zal effect hebben op arbeidsproductiviteit, ziekteverzuim, levensverwachting, ziektekosten, ziekte last (ofwel kwaliteit van leven) en sportblessures. Wij hebben deze effecten gekwantificeerd en hieruit blijkt dat de kosten per jaar op korte termijn kunnen variëren tussen de 40 miljoen en 113 miljoen euro. De waardering van dit negatieve gezondheidseffect is hoger dan de extra btw-inkomsten die de overheid in dat eerste jaar ontvangt. De maatschappelijke baten wegen dus op korte termijn niet op tegen de maatschappelijke kosten.

Op lange termijn stijgt de koopkracht sterker, namelijk met 2,8 procent. Dit zal ertoe leiden dat er meer mensen een fitnessabonnement zullen aanschaffen (naar verwachting 0,15 procent). Het is niet bekend of dit dezelfde mensen zijn die hun abonnement na de btw-verhoging hebben opgezegd. Uit de doorrekening van het Regeerakkoord⁴ blijkt namelijk dat de koopkracht van de laagste inkomensgroep (<175% van het wettelijk minimumloon) minder snel stijgt dan die van andere inkomensgroepen. Zoals eerder beschreven is dit naar verwachting wel de groep die eerder hun fitnessabonnement opzeggen bij een prijsstijging en die het meer nodig hebben om voldoende te bewegen.

² Deloitte en EuropeActive (2018) European Health & Fitness Market Report 2018

³ Mulier (2017) Consumentenuitgaven aan sport 2016

⁴ CPB (2017) Analyse economische en budgettaire effecten van de financiële bijlage van het Regeerakkoord

Tabel S4 Totale gezondheidseffecten in het eerste jaar (2019)

Effect	Minimale waarde	Maximale waarde
Arbeidsproductiviteit	- € 34,2 miljoen	- € 56,0 miljoen
Ziekteverzuim	- € 3,5 miljoen	- € 27,8 miljoen
Ziektekosten	- € 1,2 miljoen	- € 6,0 miljoen
Ziektelast	- € 2,4 miljoen	- € 17,3 miljoen
Levensverwachting	- € 1,0 miljoen	- € 6,9 miljoen
Sportblessures	€ 1,7 miljoen	€ 1,4 miljoen
Totaal	- € 40,5 miljoen	- € 112,6 miljoen

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

In Nederland geldt het lage btw-tarief van 6 procent op 'het geven van gelegenheid om actief te sporten'. Fitness behoort daar ook toe. De Nederlandse regering overweegt dit lage tarief te verhogen naar 9 procent zoals in het regeerakkoord 2017-2021 'Vertrouwen in de toekomst' van 10 oktober 2017 is aangegeven⁵. Dit moet leiden tot een vereenvoudiging van de btw-regelingen en hogere btw-opbrengsten voor de overheid, die gecompenseerd worden via een verlaging van de inkomstenbelasting. Uitgangspunt van het kabinet is dat het besteedbaar inkomen van de consument uiteindelijk gelijk moet blijven.

1.2 Doelstelling onderzoek

NL Actief en ondernemers in de fitnessbranche⁶ vrezen dat een stijging in het btw-tarief zal zorgen voor een daling in de omzet en werkgelegenheid bij fitnesscentra. Zij wenst daarom beter inzicht in het effect van een prijsstijging op het koopgedrag (in volume en waarde) van consumenten bij fitnesscentra in Nederland en in hoeverre dit negatieve effect inderdaad gecompenseerd wordt door een verlaging in inkomstenbelasting. Ook is NL Actief geïnteresseerd in de bijkomende effecten van de fiscale veranderingen, met name op het gebied van de volksgezondheid. De vraag is zelfs of de extra btw-inkomsten teniet worden gedaan door hogere zorguitgaven van de overheid.

Om deze effecten te bepalen hebben we data en literatuur verzameld over de markt voor fitness en de effecten van een btw-verhoging en daling in inkomstenbelasting.

Aan de hand van de beschikbare informatie zijn de volgende effecten bepaald:

- Effect op omzet bij fitnesscentra
- Effect op werkgelegenheid bij fitnesscentra
- Effect op belastinginkomsten uit btw
- Effect op het bedrijfsresultaat bij fitnesscentra
- Effect op gezondheid

⁵ VVD, CDA, D66 en ChristenUnie (2017) Regeerakkoord 2017-2021 'Vertrouwen in de toekomst'

⁶ Uit een enquête onder ondernemers in de fitnessbranche blijkt dat zij de btw-verhoging als de grootste bedreiging voor de toekomst zien. Bron: Middelkamp J. en Wolfhagen P. (2016) Fitness markt en trend rapport 2014-2016-2018

1.3 Afbakening

NL Actief representeert niet alleen de fitnesscentra in Nederland, maar ook bedrijven die personal training en bootcamp aanbieden. Vanwege beschikbaarheid van statistieken focussen we in dit onderzoek op de fitness sector. Het CBS hanteert voor deze bedrijfscategorie de SBI-code 9313 'Fitnesscentra'.

1.4 Marktschets

Er zijn in Nederland ongeveer 2.000 fitnesscentra actief⁷. Deze fitnesscentra bieden werkgelegenheid aan ongeveer 9.900 fte⁸. De totale omzet van fitnesscentra wordt geschat op 1,35 miljard euro⁹. Deze omzet komt voor 89,7 procent uit sport- en fitnessdiensten¹⁰. Naast sportgelegenheid hebben veel fitnesscentra ook een horecavoorziening waar leden eten en drinken kunnen kopen. Het eten en drinken dat hier wordt verkocht valt ook onder het lage btw-tarief. In totaal komt ongeveer 94 procent van de omzet bij fitnesscentra uit sport- en fitnessdiensten en horecavoorzieningen die onder het lage btw-tarief vallen. De andere 6 procent komt van de verkoop van producten en diensten die onder het hoge btw-tarief van 21 procent vallen. Bij een terugval in de vraag naar fitness zal de vraag naar deze producten indirect ook dalen. Dit effect is in dit onderzoek niet gekwantificeerd.

⁷ Delloite en EuropeActive (2018) European Health & Fitness Market Report 2018

⁸ Berekening Decisio o.b.v. CBS data

⁹ Delloite en EuropeActive (2018) European Health & Fitness Market Report 2018

¹⁰ Berekening Decisio o.b.v. CBS data

2. Effecten verhoging btw-tarief

In dit hoofdstuk beschrijven we de effecten van een verhoging van het lage btw-tarief van 6 procent naar 9 procent. De effecten van een verandering in de koopkracht door een verlaging in de inkomstenbelasting is hier nog niet in meegenomen. Deze effecten worden in hoofdstuk 3 besproken, waarna beide effecten in hoofdstuk 4 worden gecombineerd.

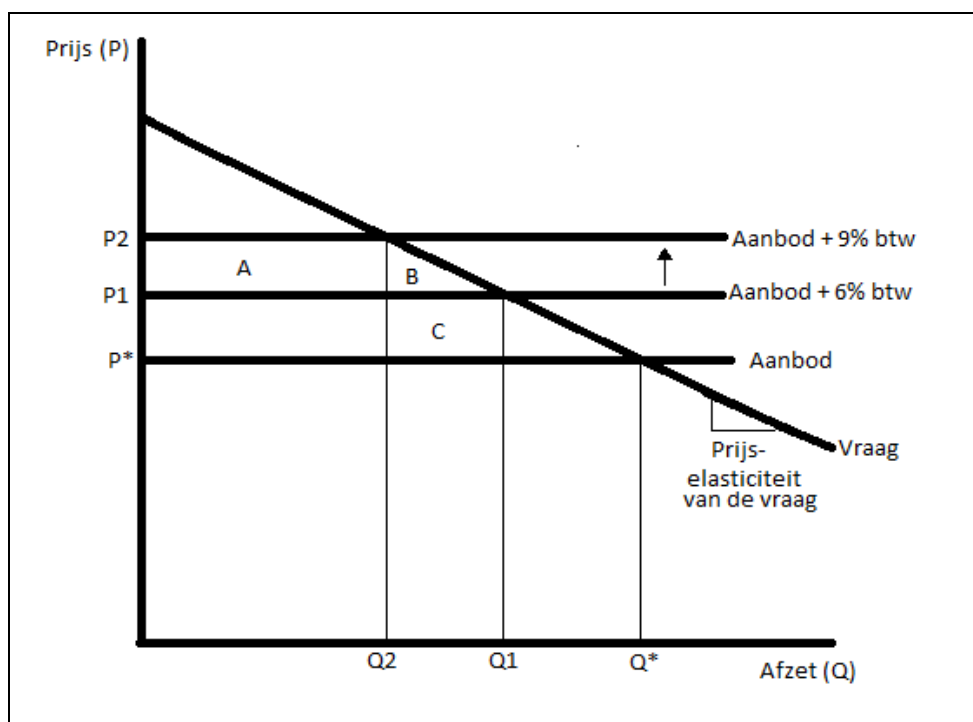
2.1 Theoretische achtergrond

Vanwege het grote aantal fitnesscentra dat in de Nederlandse markt opereert, de (relatief beperkte) omvang van deze bedrijven, de lage barrières voor nieuwe toetreders en het homogene product kan worden aangenomen dat deze markt wordt gekenmerkt door volledige concurrentie. Dit betekent dat er lage winstmarges zijn en een verhoging in het btw-tarief volledig wordt doorberekend aan de consument.

Door de hogere prijs gaan consumenten minder sporten in fitnesscentra. Een deel van hun budget besteden ze aan andere producten. Daardoor daalt de afzet van fitnessdiensten en hebben fitnesscentra een lagere omzet. Een groter deel van deze bruto omzet gaat nu naar de overheid in de vorm van btw-afdrachten. Omdat er minder verkocht wordt, hebben fitnesscentra minder personeel nodig en kunnen er fitnesscentra sluiten of zelfs failliet gaan. Dit zorgt voor een afname van de werkgelegenheid. In box 1 is beschreven hoe het effect van een btw-verhoging eruit ziet in een vraag-en-aanbodgrafiek.

Box 1: Vraag-en-aanbodgrafiek – effect verhoging btw

Een verhoging van het btw-tarief zorgt voor een verhoging van de indirecte kosten van fitnesscentra. Deze stijging in de kosten wordt doorberekend aan de consument. Dit resulteert in een gelijkwaardige opwaartse verschuiving van de aanbodlijn en een stijging van de prijs van P_1 naar P_2 (zie grafiek). De afzet daalt hierdoor van Q_1 naar Q_2 . Consumenten verliezen een deel van hun welvaart doordat ze minder kunnen sporten in een fitnesscentra dan ze eigenlijk zouden willen. Dit verlies in consumentensurplus is gelijk aan gebied A + B. De extra belastinginkomsten zijn gelijk aan gebied A - C. Er ontstaat hierdoor een welvaartsverlies voor de maatschappij ter grootte van gebied B + C.



2.2 Effect verhoging btw-tarief op omzet fitnesscentra

Wanneer het btw-tarief wordt verhoogd naar 9 procent wordt dit (door de volledige concurrentie in de markt) naar verwachting geheel doorberekend in de prijs voor de consument. Dit zorgt voor een prijsstijging van 2,8 procent op fitness voor consumenten. De prijselasticiteit geeft aan wat het verwachte effect op bestedingen van consumenten is. Er is een beperkt aantal onderzoeken naar de prijselasticiteit van sportverenigingen en fitness. De resultaten in deze studies variëren sterk van inelastisch voor sportverenigingen en elastisch voor fitness. De onderzoeksmethoden in deze studies zijn echter niet altijd even betrouwbaar. Zo wordt vaak in een enquête de betalingsbereidheid voor de eigen sportclub gevraagd. Dit levert twee problemen op: (1) stated preference onderzoek (zoals een enquête) zorgt vaak voor overschatting van het daadwerkelijke gedrag en (2) de vraag is gesteld voor de fitnessclub waar men momenteel lid van is en niet voor fitness algemeen. De resultaten geven dus het effect weer van een situatie waarin de prijs voor het lidmaatschap van dat fitnesscentrum wordt verhoogd en niet wanneer de prijs voor alle fitnesscentra omhoog gaat. Wicker (2009) heeft in het verleden onderzoek gedaan naar de prijselasticiteit van sport¹¹. Deze

¹¹ Wicker, P. (2009) Price elasticity in sport clubs. Measurement and empirical findings. Saarbrücken: Südwestdeutscher Verlag für Hochschulschriften Aktiengesellschaft & Co. KG

prijselasticiteit is voor sport in het algemeen. Zij vindt een prijselasticiteit van -1,14 bij een prijsstijging tot 10%. Dit lijkt realistisch en in lijn met de andere prijselasticiteiten die in de literatuur zijn gevonden. In dit onderzoek gaan we dus uit van deze prijselasticiteit. Dit betekent dat als de prijs met 1 procent stijgt de vraag met 1,14 procent daalt. Een prijsstijging van 2,8 procent zorgt er dus voor dat de omzet van fitnesscentra daalt met 3,2 procent. In totaal betekent dit een netto omzetsdaling van 40,6 miljoen euro. Dat is 3 procent van de totale omzet van fitnesscentra.

Tabel 2.1: Effect verhoging btw-tarief op omzet van fitnesscentra

	Waarde
Totale omzet fitnesscentra (excl. btw)	€ 1,35 miljard
Omzet uit het lage btw-tarief (93,6%)	€ 1,26 miljard
Effect op omzet het lage btw-tarief (- 3,2 %)	- € 40,6 miljoen (-3,0 %)

2.3 Effect verhoging btw-tarief op werkgelegenheid

De fitnessbranche biedt werkgelegenheid ter grootte van 9.900 fte. Met een gemiddelde omzet van 135.800 euro per fte is er een daling in de werkgelegenheid van 299 fte bij fitnesscentra. Dat is 3,0 procent van de totale werkgelegenheid bij fitnesscentra en 3,2 procent van de werkgelegenheid die wordt gegenereerd door fitness- en horecadiensten. Dit moet worden beschouwd als een maximum, omdat de omzetsdaling in een aantal jaren wordt gecompenseerd door de koopkrachtstijging (zie hoofdstuk 3), is het maar de vraag in welke mate fitnesscentra hun personeelsbestand terugbrengen.

Tabel 2.2: Effect verhoging btw-tarief op werkgelegenheid bij fitnesscentra

	Waarde
Effect op omzet	- € 40,6 miljoen
Omzet per fte	€ 135.840
Effect op werkgelegenheid	- 299 fte (-3,0 %)

2.4 Effect verhoging btw-tarief op btw-inkomsten

Door het hogere btw-percentage zal een groter deel van de omzet van fitnesscentra naar de overheid vloeien in de vorm van btw-afdrachten. De btw-inkomsten uit fitnessdiensten en horeca bij fitnesscentra voor de staatskas zullen stijgen met 34,1 miljoen euro. Dat is een stijging van 45,2 procent t.o.v. de huidige btw-inkomsten uit fitnessdiensten en horecavoorziening bij fitnesscentra.

Tabel 2.3: Effect verhoging btw-tarief op btw-inkomsten uit fitnessdiensten en horecavoorziening bij fitnesscentra

	Waarde
Btw-inkomsten voor verandering tarief	€ 75,6 miljoen
Btw-inkomsten na verandering tarief	€ 109,7 miljoen
Effect op btw-inkomsten	€ 34,1 miljoen (45,2%)

Consumenten zullen door de prijsverhoging minder geld besteden aan fitness. Een klein deel van hun oorspronkelijke bestedingen aan fitness (circa 6,5 miljoen euro ofwel 0,49 procent) besteden ze aan andere producten en diensten (zie tabel 2.4). Uit het Nationaal Sportonderzoek 2016 blijkt dat 27 procent van de mensen die hun lidmaatschap opzeggen, lid wordt van een andere sportvereniging¹². Wanneer we ervan uitgaan dat dit ook voor fitnessbeoefenaars geldt, betekent dat dat 73 procent van de uitgaven die voorheen werden gedaan aan fitness aan andere producten en diensten dan sportlidmaatschap zullen worden uitgegeven.

Sport is een vorm van vrijetijdsbesteding. Uit onderzoek van het Sociaal en Cultureel Planbureau¹³ blijkt dat mensen de meeste vrije tijd besteden aan media en ICT (zoals tv-kijken, lezen, gamen, internetten en computeren) en sociale contacten (zowel face-to-face bezoek als via bellen, sms, chat en sociale media). Daarnaast besteden mensen vrije tijd aan hobby's, uitstapjes, uitrusten, sport en overige activiteiten. Wanneer mensen dus minder gaan sporten zullen zij hun vrije tijd besteden aan een van deze andere activiteiten. Waarbij media en ICT en sociale contacten de belangrijkste alternatieven zullen zijn.

Omdat consumenten over het algemeen al (onbeperkt) toegang hebben tot deze substituten zullen zij hier echter geen extra geld aan besteden. Wij gaan er daarom vanuit dat consumenten het geld dat zij niet langer aan sportlidmaatschap besteden, uitgeven volgens het gemiddelde CBS bestedingspatroon. Volgens het CBS besteden consumenten 40,6 procent van hun uitgaven aan producten in het hoge btw-tarief, 6,4 procent aan niet primaire levensmiddelen in het verlaagde btw-tarief, 16,4 procent aan primaire levensmiddelen in het verlaagde tarief en 36,6 procent aan producten in het nultarief¹⁴. We nemen dus aan dat consumenten het

¹² Mulier (2017) Consumentenuitgaven aan sport 2016

¹³ <https://digitaal.scp.nl/eenweekinkkaart1/vrije-tijd/>

¹⁴ <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2015/26/ruim-zes-procent-goederen-en-diensten-wordt-direct-geraakt-door-btw-verhoging>

geld dat zij voorheen besteedden aan fitness gaan uitgeven aan producten met een gemiddeld btw-percentage van 10,6 procent¹⁵.

Tabel 2.4: Effect op btw-inkomsten uit substitutie van de consument

	Omzet fitness	Btw-inkomsten	Bestedingen consument
Bestedingen voor verandering	€ 1,26 miljard	€ 75,6 miljoen	€ 1,34 miljard
Bestedingen met nieuw tarief	€ 1,22 miljard	€ 109,7 miljoen	€ 1,33 miljard
Effect	- € 40,6 miljoen	€ 34,1 miljoen	- € 6,5 miljoen
Btw-inkomsten uit substitutie		€ 502.760	
Totaal effect op btw-inkomsten		€ 34,6 miljoen	

¹⁵ Uitgangspunt: 40,6 procent 21% btw, 22,8 procent 9% btw en 36,6 procent 0% btw

3. Effecten van daling inkomstenbelasting

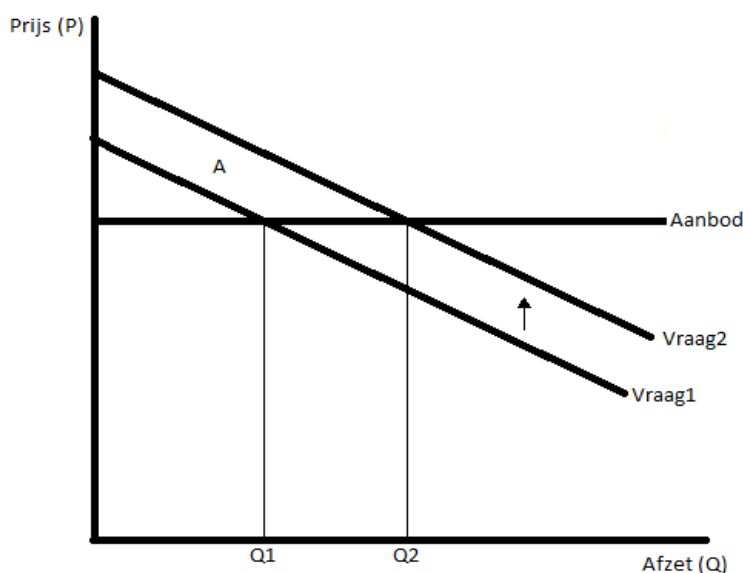
In dit hoofdstuk beschrijven we de effecten van een stijging in de koopkracht door een daling in de inkomstenbelasting. Het effect van een verhoging van het btw-tarief is hier niet in meegenomen. De effecten worden in hoofdstuk 4 gecombineerd.

3.1 Theoretische achtergrond voor lange termijn

Door aanpassingen in het belastingsysteem zal de koopkracht van consumenten stijgen. Deze stijging in koopkracht voor particulieren zal volgens de theorie leiden tot hogere uitgaven aan producten zoals fitness. Dit zorgt voor een hogere afzet en omzet bij fitnesscentra. Daardoor zal de werkgelegenheid bij fitnesscentra stijgen. Daarmee genereert de overheid ook meer inkomsten uit de btw op fitness. In box 2 is beschreven hoe dit effect eruit ziet in een vraag-en-aanbodgrafiek.

Box 2: vraag-en-aanbodgrafiek - inkomenseffect

Wanneer het inkomen van consumenten stijgt, verschuift de vraaglijn (afhankelijk van de inkomenselasticiteit) omhoog. Dit zorgt ervoor dat de afzet stijgt van Q_1 naar Q_2 . Het consumentensurplus wordt hierdoor groter met gebied A.



3.2 Korte termijn en lange termijn

Volgens de economische theorie gaan consumenten dus, in ieder geval op lange termijn, meer geld besteden aan fitness wanneer zij een hoger besteedbaar inkomen hebben. De vraag is wel wanneer deze effecten voor de fitnesssector merkbaar worden en dus de effecten van de btw-verhoging compenseren. Dit is afhankelijk van een aantal factoren:

- De invoering van de maatregelen. In het Regeerakkoord staat dat de maatregelen die de koopkracht bevorderen zijn uitgesmeerd over de jaren 2019, 2020 en 2021.
- Een deel van de maatregelen heeft geen *directe* impact op de netto bestedingen van huishoudens. Dit indirecte effect wordt veroorzaakt door de extra economische groei als gevolg van het Regeerakkoord, en het effect dat dit vervolgens heeft op de lonen. Het duurt enige tijd voordat dit indirecte effect, dat ongeveer 30% uitmaakt van het totale effect, in de consumentenbestedingen doorwerkt.
- De vraag in hoeverre consumenten de extra bestedingsruimte die ze hebben, gebruiken om producten te kopen die in prijs zijn gestegen. Er zijn verschillende gedragsfactoren die ervoor kunnen zorgen dat mensen niet op de rationele wijze handelen zoals door de economische theorie wordt voorspeld. En dit kan zeker gelden wanneer de prijsverhogingen slechts voor een deel van de producten geldt (voor producten en diensten die nu met 21% btw belast zijn, of onbelast, zoals de contributie van sportverenigingen verandert er niets) zodat de relatieve prijsverschillen ook veranderen. Hierdoor is het goed mogelijk dat fitnesscentra minder snel van de stijging in koopkracht profiteren dan voorspeld.

De compenserende effecten van verlaging van de inkomstenbelasting moeten dan ook worden gezien als effecten op de langere termijn. Hoe de fasering van dit koopkrachteffect precies zal verlopen is niet bekend. Maar zeker de eerste jaren zal het effect aanzienlijk lager zijn, en het zal minimaal drie tot vijf jaar duren voordat dit effect volledig zal worden bereikt.

3.3 Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op omzet

Wanneer de inkomstenbelasting daalt, stijgt de koopkracht van consumenten. Volgens de doorrekening van het regeerakkoord van 2017 stijgt de koopkracht

gemiddeld met 0,7 procent per jaar over de regeringsperiode van 2018-2021¹⁶. Aan het eind van de regeringsperiode is dat dus 2,8 procent. Op lange termijn zorgt dit voor een grotere vraag naar fitness.

De inkomenselasticiteit voor consumenten voor sport kan worden bepaald op basis van zeven bestedingscategorieën die (deels) gerelateerd zijn aan sport zoals gedefinieerd in Mulier (2017)¹⁷. Wanneer we dit berekenen volgt er een inkomenselasticiteit van 2,57¹⁸. Deze elasticiteit lijkt echter aan de hoge kant. Dit kan verklaard worden doordat mensen die hoog opgeleid zijn en meer verdienen over het algemeen meer sporten. Dit komt deels door hun inkomen, maar ook door andere factoren zoals kennis over de voordelen van sporten en de sociaaleconomische klasse waarin zij zich begeven. Wanneer de inkomstenbelasting wordt verlaagd, zal de koopkracht stijgen maar deze andere factoren niet. Het effect zal daarom naar verwachting lager liggen. Overigens hebben hoger opgeleiden gemiddeld minder vrije tijd¹⁹ en dus zou een inkomenselasticiteit voor een tijdsintensieve activiteit als sporten ook lager kunnen uitvallen. Met beide factoren is rekening gehouden in een studie in Noorwegen, waarin een inkomenselasticiteit van 1,25 is gevonden²⁰. Wij zien dit als een realistische inkomenselasticiteit en nemen dit als uitgangspunt.

Een inkomenselasticiteit van 1,25 betekent dat als het inkomen met 1 procent stijgt de vraag naar fitness met 1,25 procent stijgt. Een stijging in koopkracht van 2,8 procent resulteert dus op lange termijn in een stijging van de vraag voor fitness met 3,5 procent. Dat is 3,28 procent van de totale omzet van fitnesscentra.

Dit compenserende effect van de verlaging van de inkomstenbelasting moet worden gezien als effecten op de langere termijn. Hoe de fasering van dit koopkrachteffect precies zal verlopen is niet bekend. Maar zeker de eerste jaren zal het effect aanzienlijk lager zijn, en het zal minimaal drie tot vijf jaar duren voordat dit effect volledig zal worden bereikt.

¹⁶ CPB (2017) Analyse economische en budgettaire effecten van de financiële bijlage van het Regeerakkoord. In de praktijk verandert er in 2018 nog niets, en schuiven de effecten dus op in de tijd.

¹⁷ Mulier (2017) Consumentenuitgaven aan sport 2016

¹⁸ Berekend op basis van CBS - Maatwerktabel bestedingen huishoudens 2015 op basis van zeven bestedingscategorieën die (deels) gerelateerd zijn aan sport zoals gedefinieerd in Mulier (2017) Consumentenuitgaven aan sport 2016.

¹⁹ <https://digitaal.scp.nl/eenweekinkkaart1/vrije-tijd/>

²⁰ Løyland K. en Ringstad V. (2009) On the price and income sensitivity of the demand for sports: has Linder's disease become more serious?

Tabel 3.1: Langetermijneffect op omzet van stijging koopkracht

	Waarde
Totale omzet uit laag btw-tarief	€ 1,26 miljard
Effect op omzet (0,88 %)	€ 44,1 miljoen (3,28%)

3.4 Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op werkgelegenheid

Door deze stijging in de omzet en een gemiddelde omzet van 135.800 euro per fte, stijgt de werkgelegenheid op lange termijn met 325 fte. Dat is 3,28 procent van de totale werkgelegenheid bij fitnesscentra en 3,5 procent van de werkgelegenheid die wordt gehaald uit het lage btw-tarief.

Tabel 3.2: Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op werkgelegenheid bij fitnesscentra

	Waarde
Stijging omzet	€ 44,1 miljoen
Omzet per fte	€ 135.840
Effect op werkgelegenheid	325 fte (3,28%)

3.5 Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op btw-inkomsten

De extra bestedingen door consumenten genereren extra btw-inkomsten voor de schatkist van de rijksoverheid van 2,6 miljoen euro. Dat is 3,5 procent van de btw-inkomsten die worden gehaald uit het lage btw-tarief.

Tabel 3.3: Langetermijneffect verlaging inkomstenbelasting op btw-inkomsten uit het lage btw-tarief

	Waarde
Btw-inkomsten voor verandering koopkracht	€ 75,6 miljoen
Btw-inkomsten na verandering koopkracht	€ 78,2 miljoen
Effect op btw-inkomsten	€ 2,6 miljoen (3,5%)

4. Combinatie van de effecten

Om het gecombineerde effect van zowel de verhoging van het btw-tarief als de verhoging van de koopkracht te berekenen, kunnen de bovenstaande resultaten niet simpelweg bij elkaar opgeteld worden. Hiervoor moeten de effecten in combinatie toegepast worden.

Wanneer de effecten tegelijkertijd optreden zal de omzet bij fitnesscentra stijgen met 2 miljoen euro. Dat is 0,15 procent van de totale omzet bij fitnesscentra en 0,16 procent van de omzet die wordt gehaald uit het lage btw-tarief. De werkgelegenheid zal stijgen met 15 fte. De overheid heeft 38 miljoen euro extra inkomsten uit btw. Dat is een toename van 50,2 procent. Nota bene, zoals hierboven al gemeld, is het maar de vraag of de koopkrachtwinst als gevolg van de daling van de inkomstenbelasting op de korte termijn leidt tot hogere bestedingen aan fitness. De onderstaande effecten moeten dus nadrukkelijk als effecten op de lange termijn worden gezien (minimaal 3 tot 5 jaar na invoering van de btw-verhoging).

Tabel 4.1: Combinatie van effecten op lange termijn

	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzet	- € 40,6 miljoen	€ 44,1 miljoen	€ 2,0 miljoen
Werkgelegenheid	- 299 fte	325 fte	15 fte
Btw - inkomsten	€ 34,6 miljoen	€ 2,6 miljoen	€ 38 miljoen

5. Bedrijfseconomische analyse

In tabel 5.1 is indicatief weergegeven hoe de omzet en kosten van een fitnesscentrum op dit moment zijn verdeeld. Uit een analyse van de kostenopbouw van ruim 30 fitnesscentra blijkt dat deze kostenopbouw sterk kan verschillen per fitnesscentrum. Onderstaande weergave dient als voorbeeld, maar is niet representatief voor de hele sector. Gemiddeld genereert een fitnesscentrum 400.000 euro omzet per jaar²¹. Daarvan blijft in dit voorbeeld 7 procent over als nettowinst. Dit is 28.000 euro (zie tabel 5.1).

Tabel 5.1 Omzetopbouw fitnesscentra

	Absoluut	Procentueel
Omzet	€ 400.000	100%
Loonkosten	€ 164.000	41%
Apparatuur	€ 56.000	14%
Huisvesting	€ 88.000	22%
Overig	€ 64.000	16%
Winst/Inkomen	€ 28.000	7%

Bron: Schatting Decisio o.b.v. input van ruim 30 leden NL Actief

Wat is het effect van de btw-verhoging? In het eerste jaar na de btw-verhoging, waarin de koopkracht naar verwachting gemiddeld met 0,7 procent stijgt (in 2019) zal de omzet bij fitnesscentra gemiddeld met 2,2 procent dalen. Als de omzet daalt, nemen de personeelskosten en overige kosten eveneens af, maar met een kleiner percentage. Immers, met het huidige personeelsbestand wordt een bepaald aantal lessen en begeleiding in het fitnesscentrum verzorgd. Als het aantal deelnemers daarvan terugloopt, betekent dat niet dat het lesaanbod evenredig daalt. Wel zullen fitnesscentra proberen te snijden in hun kosten waar dat mogelijk is. We zullen in dit voorbeeld aannemen dat de personeelskosten en overige kosten half zo snel dalen als de omzet, dus met 1,1 procent. De andere bedrijfskosten (onderhoud, apparatuur, huisvestingskosten, nutsvoorzieningen, administratie etc.) zijn vast en blijven dus gelijk. Uiteindelijk daalt daardoor de winst van fitnesscentra met 22,5 procent (zie tabel 5.2). Daarmee daalt de winst tot 21.700 euro. Dit voorbeeld laat zien dat de btw-verhoging op de korte termijn (het eerste jaar na invoering van de btw-verhoging) een relatief sterk nadelig effect heeft op het bedrijfsresultaat van fitnesscentra. Waarbij fitnesscentra met een kleinere winstmarge gemakkelijk in de rode cijfers terecht kunnen komen. Omdat het om een tijdelijk effect gaat, en de

²¹ Schatting Decisio o.b.v. data CBS over 2015

omzet in de jaren daarna toeneemt als gevolg van de koopkrachtstijging, is het moeilijk te voorspellen wat uiteindelijk de impact is op de continuïteit van met name de kleine fitnesscentra. Veel hangt af van de reserves waarover zij beschikken. Als ze de eerste twee mindere jaren na de btw-invoering kunnen overleven, zal het voortbestaan vermoedelijk niet in gevaar komen.

Tabel 5.2 Effect bedrijfsresultaat btw-verhoging

	Voor btw-verhoging		Na btw-verhoging		Verskil
	Absoluut	%	Absoluut	%	
Omzet	€ 400.000	100%	€ 391.200	100%	-2,2%
Loonkosten	€ 164.000	41%	€ 162.200	41%	-1,1%
Apparatuur	€ 56.000	14%	€ 56.000	14%	0,0%
Huisvesting	€ 88.000	22%	€ 88.000	22%	0,0%
Overig	€ 64.000	16%	€ 63.300	16%	-1,1%
Winst/Inkomen	€ 28.000	7%	€ 21.700	6%	-22,5%

6. Gezondheidseffecten

In dit hoofdstuk bespreken we de effecten van de fiscale veranderingen (verhoging btw-tarief en verlaging inkomstenbelasting) op de gezondheid van de mensen die stoppen met sporten en daarmee voor de maatschappij.

6.1 Wie stoppen er met sporten?

In 2017 waren er 2,9 miljoen mensen lid van een fitnesscentrum²². Door de btw-verhoging en verlaging van inkomstenbelasting zal de vraag in het eerste jaar (2019) naar verwachting met 2,2 procent dalen. Dat betekent dat 64.580 leden hun lidmaatschap zullen opzeggen. Bij een deel van hen zullen gezondheidseffecten optreden. In de jaren daarna zal het aantal leden weer toenemen als gevolg van de koopkrachtverbetering.

Mensen die in hun dagelijks leven in mindere mate actief zijn ondervinden grotere gezondheidseffecten bij een afname van lichamelijke activiteit dan mensen die al redelijk actief zijn in het dagelijks leven. De lijn in figuur 6.1 toont de kans op overlijden bij verschillende niveaus van inspanning. Tot een inspanning van 11,5 MET²³ uur per week (gelijk aan 2 uur fitness²⁴ per week) leidt een kleine afname van inspanning per week tot een relatief grote toename in het risico op overlijden. Bij een verandering in inspanning vanaf 11,5 MET uur per week neemt het risico op overlijden minder sterk toe.

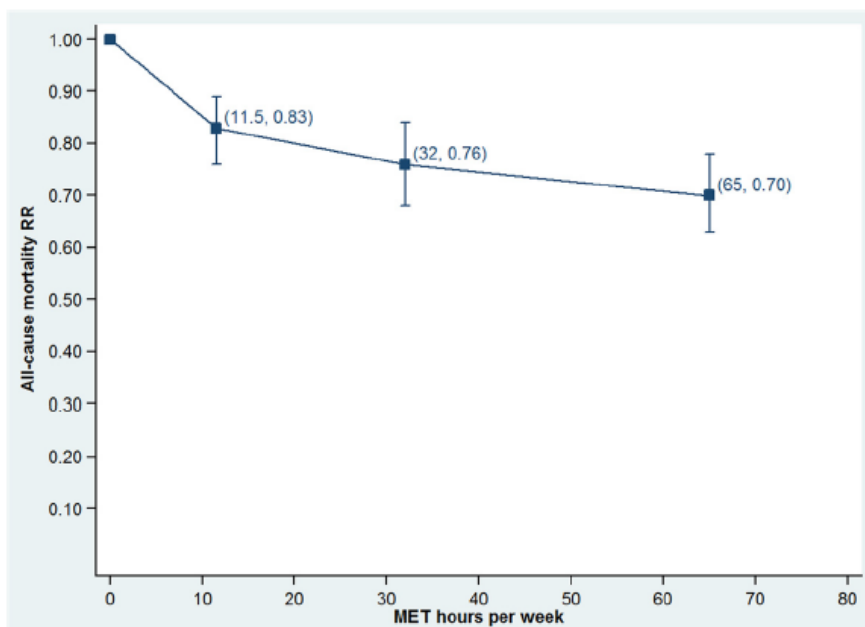
²² Deloitte en EuropeActive (2018) European Health & Fitness Market Report 2018

²³ Metabolic Equivalent of Task (MET) is een meeteenheid voor fysieke inspanning. De hoeveelheid energie die een bepaalde fysieke inspanning kost wordt vergeleken met de hoeveelheid energie die nodig is in rust. Een MET staat gelijk aan de hoeveelheid energie die gebruikt wordt tijdens stilzitten.

²⁴ Fitness heeft een MET waarde van 5,5. Bron:

<http://www.voedingscentrum.nl/encyclopedie/bewegen.aspx>

Figuur 6.1 Risico op overlijden bij verschillende niveaus van inspanning



Bron: Kelly et al., 2014

Het is daarom van belang om proberen vast te stellen welke groep mensen door een verandering in de prijs van fitness stopt met sporten. Hoe actief zijn deze mensen verder, en ook belangrijk: wat gaan ze doen als alternatief voor fitness? Uit onderzoek naar consumentenuitgaven aan sportverenigingen en fitness²⁵ blijkt dat voornamelijk mensen met een lager inkomen, een lagere opleiding en een niet-westerse migratieachtergrond minder bereid zijn te betalen voor hun sportlidmaatschap. Dit zullen dus ook de mensen zijn waarvan de kans groter is dat ze stoppen bij een verhoging van het btw-tarief.

Daarnaast is het belangrijk om te weten hoe patronen van fysieke activiteit veranderen. Wanneer iemand door de btw-verhoging zijn fitnesslidmaatschap opzegt, gaat deze persoon wellicht andere vormen van fysieke activiteit beoefenen. Wanneer er netto geen verandering plaats vindt in de mate van fysieke activiteit treedt er geen gezondheidseffect op. Uit het Nationaal Sportonderzoek 2016²⁶ blijkt dat 56 procent van de mensen die hun lidmaatschap hebben opgezegd ook minder zijn gaan sporten. Dit betekent dat 36.170 fitnessleden minder gaan sporten door de btw-verhoging. Dit zullen voornamelijk mensen zijn die over het algemeen minder bewegen en het juist nodig hebben.

²⁵ Mulier (2017) Consumentenuitgaven aan sport 2016

²⁶ Mulier (2017) Consumentenuitgaven aan sport 2016

Deze mensen zullen echter niet volledig stoppen met sporten. Om toch een redelijke schatting te kunnen maken van de gemiddelde gezondheidseffecten van mensen die met fitness stoppen, gebruiken we een eerder gehanteerde methode²⁷.

We verdelen fitnessleden in twee groepen:

1. 'Norm-actieven': mensen die meer dan vier dagen per week sporten en daarmee aan de beweegnorm voldoen. Zij hebben 100% van de gezondheidsbaten ten opzichte van inactieven.
2. 'Semi-actieven'. Mensen die 1 t/m 4 dagen per week sporten, zij voldoen niet (helemaal) aan de beweegnorm en hebben 75 procent van de gezondheidsbaten ten opzichte van inactieven.

We nemen aan dat 80 procent van deze fitnessleden 'semi-actief' is en 20 procent 'norm-actief'. Verder nemen we aan dat als 'norm-actieven' hun fitnesslidmaatschap opzeggen zij zullen terugvallen naar semi-actief waarmee zij 25 procentpunt van hun gezondheidsbaten verliezen. Van de groep semi-actieven nemen we aan dat de helft terugvalt naar inactief. Zij verliezen 75 procentpunt van de gezondheidsbaten. De andere helft blijft semi-actief, maar verliest toch 25 procentpunt van hun gezondheidsbaten. Uiteindelijk betekent dit dat het opzeggen van het fitnesslidmaatschap per persoon gemiddeld leidt tot een vermindering van 41 procent van de gezondheidsbaten van sporten. Omdat dit natuurlijk een ruwe schatting is, hanteren we in de berekeningen een bandbreedte waarbij dit effect minimaal 10% lager (31%) en maximaal 10% hoger (51%) is dan deze schatting.

6.2 Gezondheidseffecten

In deze paragraaf bespreken we de gezondheidseffecten van sporten op arbeidsproductiviteit, ziekteverzuim, levensverwachting, ziektekosten, ziektebelasting (ofwel kwaliteit van leven) en sportblessures. Sporten heeft ook positieve effecten op het sociale domein zoals sociale cohesie, leerprestaties, criminaliteit etc.²⁸. Deze effecten hebben wij niet kunnen kwantificeren en zijn daarom niet in dit onderzoek meegenomen. Bij de relaties die zijn gevonden moet rekening gehouden worden met de omgekeerde causaliteit. Mensen die meer sporten zijn gezonder, maar aan de andere kant kunnen mensen die gezond zijn ook meer sporten. Bovendien kan gelden dat werknemers die sporten ook in andere opzichten gezonder leven (voedingspatroon, bewegen, slapen e.d.) waardoor zij gezonder zijn.

²⁷ Decisio, Witteveen+Bos en Sport 2b (2010) MKBA gebiedsontwikkeling sportcampus Rotterdam

²⁸ Ecorys (2017) De sociaaleconomische waarde van sporten en bewegen

6.2.1 Arbeidsproductiviteit

Onderzoek toont aan dat regelmatig bewegen zowel de fysieke als mentale fitheid verhoogt. Bij mentale fitheid gaat het onder andere om factoren als blijdschap, stress en het subjectief ervaren van gezondheid. Deze fitheid werkt door in de arbeidsproductiviteit van werknemers. Fittere en dus productievere werknemers hebben een hogere arbeidsproductiviteit dan minder fitte werknemers. Uit onderzoek van TNO blijkt dat werknemers die regelmatig sporten gemiddeld 12,5 procent productiever kunnen zijn dan hun collega's die niet regelmatig sporten²⁹. Gecorrigeerd voor een verschil in ziekteverzuim van 7 procentpunt (zie volgende paragraaf) zorgt dit voor een verschil in arbeidsproductiviteit van 5,5 procent³⁰. Bij een gemiddelde arbeidsproductiviteit van 30 euro per uur³¹ betekent dit een productiviteitsverlies van 3.020 euro per persoon per jaar.

6.2.2 Ziekteverzuim

Uit een onderzoek van TNO³² blijkt dat het ziekteverzuim onder niet-sportende werknemers groter is dan onder sportende werknemers. Sportende werknemers verzuimen minder vaak en vooral minder lang dan niet-sportende collega's. Er is gebleken dat door sport er een lager ziekteverzuim is van gemiddeld 9 procent naar 2 procent. Over een periode van vier jaar verzuimen sporters gemiddeld 25 dagen korter dan niet-sporters en zelf ruim 50 dagen korter dan de werknemers die nooit gesport hebben³³. Als maximale waarde gaan we daarom uit van 6,25 dagen per jaar (dat is gelijk aan 25 dagen over vier jaar). Bij een gemiddelde arbeidsproductiviteit van 30 euro per uur, betekent dat een productiviteitswinst van 1.500 euro op jaarbasis.

Dit effect lijkt hoog voor werknemers met een chronische ziekte of handicap die door hun aandoening over het algemeen vaker ziek en minder productief zijn dan volledig gezonde werknemers. Dit kan niet altijd worden opgelost wanneer zij meer gaan sporten. Uit een ander onderzoek van TNO³⁴ naar fietsen blijkt dat werknemers die fietsen naar het werk gemiddeld 1,3 dagen per jaar minder ziek zijn dan niet-fietsers³⁵. Bij een gemiddelde arbeidsproductiviteit van 30 euro per

²⁹ <https://www.10000stappen.nl/uploaded/TNO%20Arbeid%20rapport.pdf>

³⁰ Ecorys (2017) De sociaaleconomische waarde van sporten en bewegen

³¹ Gemiddelde arbeidsproductiviteit in Nederland. Bron: TNO (2014) De kosten van ziekteverzuim voor werkgevers in Nederland.

³² <https://www.10000stappen.nl/uploaded/TNO%20Arbeid%20rapport.pdf>

³³ <https://www.10000stappen.nl/uploaded/TNO%20Arbeid%20rapport.pdf>

³⁴ TNO (2010) Fietsen is groen, gezond en voordelig.

³⁵ Op basis van MET waarden kan worden bepaald dat fietsen ongeveer even intensief is als fitness. Waarbij rustig fietsen (16-19 km/uur) een MET waarde heeft van 4, stevig fietsen (19-22 km/uur) 8 en fitness 5,5. Bron:

<http://www.voedingscentrum.nl/encyclopedie/bewegen.aspx>

uur³⁶, betekent deze 1,3 dagen een productiviteitswinst van 312 euro op jaarbasis. Dit is ons uitgangspunt voor de minimale waarde.

6.2.3 Zorgkosten

Meer bewegen leidt tot minder ziekte en dus minder zorgkosten. In tabel 6.1 staat voor een aantal belangrijke ziekten de totale jaarlijkse zorgkosten, de totale prevalentie in Nederland en de reductie die gerealiseerd kan worden als mensen voldoende bewegen. Op basis hiervan kan worden bepaald dat een persoon de ziektekosten per jaar met 102 tot 322 euro kan verminderen door meer te bewegen. Deze waardering moet gezien worden als een schatting. Niet voor alle ziektebeelden is een reductiepercentage beschikbaar waardoor we niet voor alle ziektebeelden de verminderde zorgkosten kunnen schatten.

Tabel 6.1 Jaarlijkse zorgkosten en reductiekansen

	Jaarlijkse zorgkosten (in mrd €)*	Prevalentie	% reductie min.	% reductie max.
Beroerte	2,2	265.000	3%	27%
Borstkanker (Vrouw)	0,7	17.000	4%	10%
Coronaire hartziekten	2,1	793.000	4%	10%
Dementie (inclusief alzheimer)	4,8	88.000	21%	52%
Diabetes	1,7	1 miljoen	11%	58%
Dikke darmkanker	0,5	13.000	4%	50%
Osteoporose	0,3	367.000	14%	27%

Bron: Ecorys (2017).

6.2.4 Ziektelast/kwaliteit van leven

Met de dalende ziektekosten daalt ook de ziektelast doordat het leed van bepaalde aandoeningen voor een deel wordt voorkomen, met andere woorden, de kwaliteit van leven stijgt. Zoals besproken in de voorgaande paragraaf heeft een bepaalde mate van fysieke activiteit een positief effect op bepaalde ziektebeelden. Analooq aan de schatting van het effect op de zorgkosten kunnen we een schatting maken van de ziektelast (de kwaliteit van leven). In onderstaande tabel is het aantal ziektejaren van verschillende ziektes opgenomen. Met een waardering van 75.000 euro per ziektejaarequivalent³⁷, komt dit neer op een vermindering die tussen de 213 en 935 euro per persoon per jaar zit. Ook hier geldt dat deze waardering moet worden gezien als een schatting. Niet voor alle ziektebeelden is een

³⁶ Gemiddelde arbeidsproductiviteit in Nederland. Bron: TNO (2014) De kosten van ziekteverzuim voor werkgevers in Nederland.

³⁷ Ecorys (2017)

reductiepercentage beschikbaar waardoor we niet voor alle ziektebeelden de verminderde zorgkosten kunnen schatten.

Tabel 6.2 Ziektebelasting en reductiekansen

	Ziektejaar- equivalenten (YLD)*	% reductie min.**	% reductie max.**
Beroerte	170.700	3%	27%
Borstkanker (Vrouw)	30.000	4%	10%
Coronaire hartziekten	190.900	4%	10%
Dementie (inclusief alzheimer)	60.800	21%	52%
Diabetes	178.100	11%	58%
Dikke darmkanker	21.100	4%	50%
Osteoporose	2.500	14%	27%

*bron: volkgezondheidszorg.info **bron: Ecorys (2017)

6.2.5 Levensverwachting

Door extra bewegen stijgt ook de levensverwachting. Als gevolg van een afname in het risico op de diverse (fysieke) aandoeningen, neemt ook de overlijdenskans ten gevolge van deze aandoening af. In tabel 6.3 is het aantal verloren levensjaren van verschillende ziektes opgenomen. Met een waardering van 50.000 euro per verloren levensjaar³⁸, komt dit neer op een vermindering die tussen de 90 en 370 euro per persoon per jaar zit. Ook hier geldt dat deze waardering moet worden gezien als een schatting. Niet voor alle ziektebeelden is een reductiepercentage beschikbaar waardoor we niet voor alle ziektebeelden de verminderde zorgkosten kunnen schatten.

Tabel 6.3 Verloren levensjaren en reductiekansen

	Verloren levensjaren (YLL)*	% reductie min.**	% reductie max.**
Beroerte	81.500	3%	27%
Borstkanker (Vrouw)	56.900	4%	10%
Coronaire hartziekten	91.700	4%	10%
Dementie (inclusief alzheimer)	77.100	21%	52%
Diabetes	27.600	11%	58%
Dikke darmkanker	68.200	4%	50%
Osteoporose	600	14%	27%

*bron: volkgezondheidszorg.info **bron: Ecorys (2017)

³⁸ De waarde van een levensjaar gecorrigeerd voor gemiddelde zorgkosten per levensjaar aan het einde van het leven en gemiddelde uitkering aan AOW en pensioen aan het eind van het leven. Bron: Ecorys (2017)

6.2.6 Sportblessures

Wanneer mensen minder gaan sporten, heeft dat ook een verlaagd risico op blessures. Dit is dus een positief effect van een vermindering in het aantal fitnessleden.

Bij fitness zijn er 1,5 sportblessure per 1000 sporturen³⁹. Mensen sporten gemiddeld 1,7 uur per week⁴⁰. Van de sportblessures die ontstaan tijdens het beoefenen van fitness wordt ongeveer 40,5 procent medisch behandeld⁴¹. Per jaar heeft een persoon dus 5,4 procent kans op een blessure door fitness die medisch wordt behandeld. Een fitnessblessure heeft gemiddeld 1.200 euro aan medische kosten per slachtoffer⁴² en 1.520 euro aan verzuimkosten⁴³. Daarnaast zorgen sportblessures voor een ziektelast van 94 euro per persoon⁴⁴. Een sportblessure door fitness zorgt dus 152 euro per persoon aan kosten.

Fitness is in vergelijking met veel verschillende andere sporten zoals wielrennen, hardlopen, voetbal, hockey etc. niet blessuregevoelig. Wanneer mensen hun fitnesslidmaatschap opzeggen en een sport gaan beoefenen die een hogere blessuregevoeligheid heeft, zal dit zorgen voor hogere kosten. Daarnaast is er steeds meer bekend over sportblessures en is de begeleiding in fitnesscentra op dat gebied naar verwachting beter dan ten tijde van het onderzoek van het Sociaal Cultureel Planbureau (inmiddels vier jaar geleden). Ook het aandeel relatief blessuregevoelige krachtsport in fitnesscentra is de afgelopen jaren gedaald. Om deze redenen vinden we het redelijk om van een lagere blessurekans uit te gaan. We nemen daarom als uitgangspunt dat de blessurekosten van fitness half zo hoog zijn. Dat komt neer op 76 euro aan kosten per persoon per jaar als gevolg van sportblessures door fitness.

6.3 Totale gezondheidseffecten

In tabel 6.4 staat een overzicht van de berekende gezondheidseffecten in het eerste jaar nadat de btw wordt verhoogd, waarbij is uitgegaan van een gemiddelde koopkrachtstijging van 0,7 procent (in 2019). Zoals hiervoor al aangegeven groeit daarna het aantal leden weer door de koopkrachtstijging in de jaren erna. Uit deze tabel blijkt dat de gezondheidskosten in dat jaar kunnen variëren tussen de 40

³⁹ Sociaal en Cultureel Planbureau (2015) Rapportage Sport 2014

⁴⁰ <https://digitaal.scp.nl/eenweekkaart1/vrije-tijd/>

⁴¹ Van de 370.000 jaarlijkse blessures door fitness worden er 150.000 medisch behandeld. Bron: Consument en Veiligheid (2010) Blessures tijdens fitness

⁴² Sociaal en Cultureel Planbureau (2015) Rapportage Sport 2014

⁴³ VeiligheidNL (2017) Sportblessures 2016 – SEH bezoeken

⁴⁴ Berekening Decisio o.b.v. data YLD volkgezondheidszorg.info

miljoen en 113 miljoen euro. Vanwege de vele onzekerheden is het een ruime bandbreedte.

Tabel 6.4 Totale gezondheidseffecten van btw verhoging in het eerste jaar (2019)

Effect	Minimale waarde	Maximale waarde
Arbeidsproductiviteit	- € 34,2 miljoen	- € 56,0 miljoen
Ziekteverzuim	- € 3,5 miljoen	- € 27,8 miljoen
Ziektekosten	- € 1,2 miljoen	- € 6,0 miljoen
Ziektelast	- € 2,4 miljoen	- € 17,3 miljoen
Levensverwachting	- € 1,0 miljoen	- € 6,9 miljoen
Sportblessures	€ 1,7 miljoen	€ 1,4 miljoen
Totaal	- € 40,5 miljoen	- € 112,6 miljoen

6.4 Conclusie

Wanneer mensen hun fitnessabonnement in het eerste jaar van de btw-verhoging opzeggen vanwege de prijsverhoging zorgt dit voor een groot effect op de gezondheid. Dit gezondheidseffect bedraagt minimaal 40 miljoen euro en maximaal 113 miljoen euro in het eerste jaar (2019). De waardering van dit negatieve gezondheidseffect is hoger dan de extra btw-inkomsten die de overheid in dat eerste jaar ontvangt. Maatschappelijk gezien wegen de baten op korte termijn dus niet op tegen de kosten.

Op lange termijn stijgt de koopkracht sterker, namelijk met in totaal 2,8 procent. Dit zal ertoe leiden dat er meer mensen een fitnessabonnement zullen aanschaffen (naar verwachting 0,15 procent). Het is niet bekend of dit dezelfde mensen zijn die hun abonnement na de btw-verhoging hebben opgezegd. Uit de doorrekening van het Regeerakkoord⁴⁵ blijkt namelijk dat de koopkracht van de laagste inkomensgroep (<175% van het wettelijk minimumloon) minder snel stijgt dan die van andere inkomensgroepen. Zoals eerder beschreven is dit naar verwachting wel de groep die eerder hun fitnessabonnement opzegt bij een prijsstijging en die het meer nodig hebben om voldoende te bewegen.

⁴⁵ CPB (2017) Analyse economische en budgettaire effecten van de financiële bijlage van het Regeerakkoord

7. Conclusie

De btw-verhoging heeft negatieve effecten op de omzet en de werkgelegenheid in de fitnessbranche. Dit zal uiteindelijk worden gecompenseerd door de verlaging in inkomstenbelasting. Maar omdat de aanpassingen in inkomstenbelasting gefaseerd worden ingevoerd, zal dit compenserende effect zeker de eerste jaren aanzienlijk lager zijn. Het zal minimaal drie tot vijf jaar duren voordat het effect volledig wordt bereikt.

Wanneer leden door de btw-verhoging hun fitnessabonnement opzeggen en daardoor minder gaan sporten, heeft dit ook gevolgen voor de volksgezondheid. De extra btw-inkomsten die de overheid genereert wegen op de korte termijn niet op tegen de negatieve gezondheidseffecten die uit de btw stijging voortkomen.

Op de langere termijn zal, als gevolg van de koopkrachtstijging, het aantal leden van fitnesscentra weer toenemen. Omdat de koopkracht in de lagere inkomensklassen relatief langzaam toeneemt, zal de ledental in deze groepen vermoedelijk relatief langzaam groeien, terwijl juist in deze groepen relatief veel mensen zitten die veel gezondheidsbaten kunnen hebben van fitness.

Overigens zou de koopkrachtstijging, indien de btw niet zou worden verhoogd, tot aanzienlijke positievere gezondheidseffecten leiden, waar het effect nu alleen maar compenserend is op de eerder ontstane gezondheidsschade als gevolg van de btw verhoging.