

Le zone relax in sintonia con la filosofia del Centro

Una crescente domanda di spazi dove semplicemente rilassarsi, ha evidenziato una serie di problemi gestionali e strutturali dei Fitness Club. Per saperne di più abbiamo sentito un esperto, l'architetto Franco Scaglia



“**P**rima di affrontare l'argomento è importante fare una premessa. Una struttura, oltre ad essere ben organizzata, deve avere una particolare cura dell'immagine. Quando si entra in un Centro, si devono avere subito delle belle sensazioni. Non ho bisogno del bagno turco o della sauna per rilassarmi ma, di un ambiente armonioso curato nel design e nella scelta dei colori. Altra cosa è progettare un Club molto articolato con

diverse situazioni che devono dare un reddito. Un cliente che si ferma troppo a lungo, ad esempio, è un peso per la struttura. Bisogna aver bene chiari i costi di gestione perché non basta dire aggiungo la zona termale piuttosto che la sauna per aumentare il guadagno. Non è possibile individuare, in maniera così semplicistica, un servizio che va bene per tutte le situazioni. Gli spazi relax possono essere gestiti in tanti modi ma, bisogna pensarli a priori non organizzarli in corso. I miei spazi devono esse-

re dimensionati al come. Che cosa faranno i miei utenti, lo decido io gestore, in base alla filosofia con cui nasce il Centro. È chiaro che posto in questo modo, l'argomento è molto articolato perché non c'è una risposta che va bene per tutti. Un servizio, nel nostro caso lo spazio relax, è figlio di molteplici interpretazioni.

Se dovessimo dare delle linee guida, quali sarebbero?

“L'esperienza, la fantasia, il pragmatismo. Realizzare un Fitness Club è un'impresa

troppo importante per non essere affrontata con il massimo della professionalità.

Faccia un esempio per spiegare meglio il suo concetto

“Vivere un Club a Catania è esperienza ben diversa che vivere un Club a Merano. Basta solo pensare a quanti giorni di sole ci sono a Catania rispetto a Merano. La presenza del mare o della montagna, cambia completamente l'organizzazione degli spazi. Le sauna, ad esempio, va bene per Merano ma non per Catania. Non esiste, quindi, una soluzione ideale. La scelta deve tener conto di diverse varianti e deve valorizzare il Club in funzione della location”.

Che cosa suggerisce ad un aspirante gestore?

“Di pensarci molto bene perché non è un giochetto. È un'azienda importante con grossi investimenti e che impegnerà gran parte del suo tempo. Bisogna poi tener conto delle molte proposte che hanno abituato bene la gente. Quando affronto un cliente gli spiego tutto anche se potrebbe andare, com'è capitato, a mio svantaggio perché alla fine, il potenziale gestore, rinuncia all'impresa”.

E a chi è già in pista?

“I problemi non si risolvono con la doccia tropicale”

Sandra Pinato