

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



Un pratico strumento di informazione spedito gratuitamente in 8.000 Centri Fitness di tutta Italia

Più di 500 articoli per la tua palestra e per il tuo centro benessere.

Richiedi subito il nuovo catalogo prodotti telefonando allo 0571.80447, oppure visita il sito www.azzurrafitness.com.

Azzurra Fitness
mette in forma
il tuo spazio



SAUNA E BAGNO TURCO



PISCINE E IDROMASSAGGI



BOXE E ARTI MARZIALI



PAVIMENTI



ATTREZZI GINNICI



SOLARIUM



ACCESSORI VARI



CONTROLLO ACCESSI



ARREDO SPOGLIATOI

www.azzurrafitness.com

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



Un sano ottimismo e molto entusiasmo

Il secondo numero de “La Palestra” arriva con l’anno nuovo. Di buon auspicio, verrebbe da dire, perché questo 2005 non è stato certo uno degli anni migliori per il settore fitness. Fiere che se ne vanno, aziende che stentano a far quadrare i bilanci e centri fitness che si reinventano.

Noi, però, saremo ancora con voi, con il nostro entusiasmo e un pizzico di sano ottimismo. Vi accompagneremo per tutto l’anno con la consapevolezza di chi sa di fare un mestiere importante: comunicare e informare. Cercheremo di coniugare l’informazione con lo scambio commerciale tra aziende del settore e centri fitness. La Palestra sarà una rivista sempre più al servizio di chi opera, grazie anche alle sue rubriche come “La vetrina delle occasioni” dedicata ai macchinari da palestra di seconda mano o alla rubrica “Cerco e vendo”, il piccolo mercatino del fitness. Non mancheranno mai le novità direttamente dalla base. Ascolteremo e daremo voce a chi vuole comunicare con noi. Forniremo utili informazioni tecniche e fiscali e ci saranno sempre rubriche d’attualità, nutrizione e marketing. I nostri occhi saranno puntati sul mercato per tenervi aggiornati su tutto ciò che vi accade. Raggiungeremo per la seconda volta ben 8.000 centri fitness di tutta Italia. La Palestra diventa, in questo modo, lo strumento ideale per l’azienda che vuole presentare il suo prodotto ad un target preciso. Diventa lo strumento ideale per il gestore del centro fitness che deve acquistare prodotti specifici o, aggiornare la sua attività. Diventa lo strumento ideale per noi, per veicolare le nostre conoscenze maturate sul campo.

Il 2006 sarà senz’altro un anno di novità, un anno in cui tutti prenderemo coscienza di ciò che conta veramente per salvaguardare il nostro mercato: lavorare con entusiasmo e grande professionalità cercando sempre di dare il meglio.

*Buon anno a tutti
Sandra Pinato*



Comodi istanti.

Mettetevi comodi, sono arrivate le **nuove e frizzanti panchine BEN**, realizzate con materiali e componenti **igienici** e inattaccabili dalla corrosione. Nelle versioni seduta semplice o seduta + schienale, sono prodotte nella lunghezza standard di **1 metro** e disponibili in 3 brillanti colori: rosso, verde e blue. Tutte le panchine sono completate con **pedini regolabili** per poterle adattare ai terreni più ostili.



Panca BEN. Prendetevi un attimo!

Scoprite tutti i nostri prodotti per la piscina e il giardino sul nostro sito internet www.depatech.it oppure chiamateci allo 0364.360260

DEPA



- 8. Come nasce una macchina e come scegliere quella più adatta
- 11. L'allenamento intermittente per il dimagrimento



- 14. Le nuove frontiere del benessere psicofisico



- 22. Luci e ombre sugli integratori
- 24. La dieta è moda o salute?



- 32. Il Bilancio dell'Associazione Sportiva Dilettantistica
- 34. Obiettivo: incrementare con i centri di profitto
- 36. Amici nella vita e nel lavoro
- 35. Non più semplici dilettanti



- 39. Non facciamoci del male!
- 40. Spogliatoi dimenticati da (quasi) tutti



- 45. Una ricca vetrina di macchinari nuovi ed usati

Le nostre rubriche:

Novità & curiosità

- 16. BodyFriend®: Corso di formazione per istruttori
- 17. Azzurra Fitness: Termoquadro, la soluzione per riscaldare i piccoli ambienti
- 17. Fascetti: Il cosmetico abbronzante...
- 18. Electrolux: Avete mai pensato alla cucina?
- 18. Happy Sauna: Serenità, freschezza nello spirito
- 19. FitWay srl: La competizione è dura. Organizzati per vincere!
- 19. ECP: Stop all'inquinamento con il TiO2

Eventi & fiere

- 42. Dal Forum Sport Center, una Convention "Coi fiocchi"
- 44. Forum Nuovo Club Congress & Trade Show

Cerco & vendo

- 49. Sezione dedicata agli annunci di settore

Focus su aziende:

- 29. Proaction: L'integrazione Monodose

25. CALENDARIO 2006



Progettazione, Design, Style



Scoprite una nuova VITA per il vostro centro. Trasmittete ai vostri clienti il benessere tramite un AMBIENTE progettato per vivere appieno la sensazione di RELAX



70 anni di esperienza nella scelta dei materiali e nelle tecniche di lavorazione più idonee, permettono a noi architetti di fornirvi allestimenti chiavi in mano, dal progetto al complemento d'arredo.



PER LA PRIMA VOLTA, la realizzazione e la ristrutturazione del vostro AMBIENTE, diventano progetto di benessere a tutto campo. Nel pieno rispetto dei vostri tempi e delle vostre necessità, e...

IL BUDGET LO FATE VOI.

Progetto Architettura Risultato





In questo numero:

8. Come nasce una macchina e come scegliere quella più adatta

11. L'allenamento intermittente per il dimagrimento

Come nasce una macchina e come scegliere quella più adatta

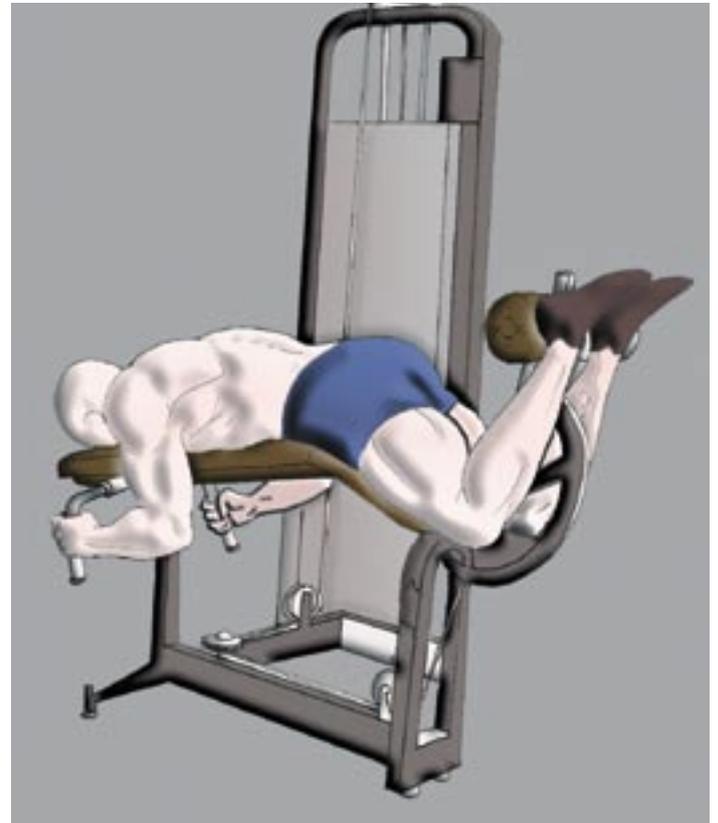
A volte ci si lascia prendere la mano dalla "Griffe" piuttosto che dalla reale esigenza e funzionalità della macchina.

Scrivere quest'articolo sarebbe più facile se si trattasse di una macchina intesa come automobile. Quello delle auto, infatti, è un mercato ben definito, maturo dove il pubblico è cresciuto assieme all'oggetto in questione, dove oggi è assai improbabile trovare un prodotto che non abbia dei requisiti minimi e consolidati come ad esempio affidabilità e stabilità. Molte caratteristiche, inoltre, sono definite da regole scritte e consolidate. Il mercato del fitness è ben diverso perché pieno d'incognite. A dire il vero, negli ultimi anni sono stati fatti grandi passi in avanti ma, c'è ancora tanto da fare. Le motivazioni che inducono un'azienda alla produzione di una determinata macchina sono diverse, analizziamone alcune:

- 1) Il settore commerciale, dopo un'attenta analisi di mercato, indica il tipo di macchina da produrre
- 2) Il centro ricerche dell'azienda, in collaborazione con l'ufficio tecnico, ritiene d'avere idee innovative su come migliorare macchine già esistenti oppure su come realizzarne di nuova concezione

A volte le due motivazioni, in realtà, convivono. Solitamente s'inizia a discutere attraverso riunioni fra tecnici e commerciali per individuare le caratteristiche che la macchina dovrebbe avere.

In questo contesto si analizza la produzione già esistente sul mercato, il tipo di target



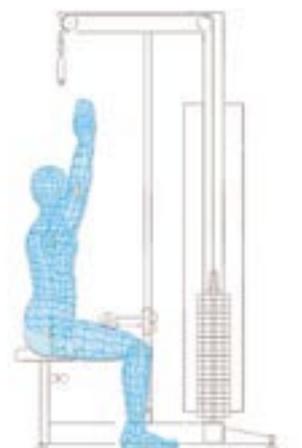
che si vuole colpire, le osservazioni raccolte dai possibili acquirenti, la congruenza della nuova realizzazione con la filosofia dell'azienda.

Dopo questo step il tutto passa all'ufficio tecnico dove un pool d'esperti nel settore della biomeccanica e dell'ingegneria iniziano a confrontarsi, questo anche analizzando le scelte fatte su macchine simili prodotte da altre aziende. Anche in questo caso risulta importante conoscere nel dettaglio i modelli più diffusi e più apprezzati.

Equipe d'esperti che verificano sul campo

Un aspetto importante, che spesso non è così scontato come sembra, è che tutte le

parti coinvolte nel progetto dovrebbero conoscere il fine e le sensazioni dell'oggetto cui stanno lavorando. Ad esempio, se tutti i componenti dell'equipe si allenano ed hanno verificato sul campo pregi, difetti, sensazioni e idee legate agli attrezzi, si perde molto meno tempo perché si parla la stessa lingua



Di contro, un ingegnere, anche se non è un “aspirante body builder”, con la sua esperienza contribuirà a migliorare il progetto.

Una volta definite le caratteristiche generali della macchina si passa all’inevitabile fase di progettazione CAD al computer, anche qui la professionalità dell’operatore è fondamentale, infatti, la complessità degli attuali programmi richiede non solo conoscenza del sistema, ma anche capacità di utilizzare al meglio le risorse.

La simulazione in 3D con modelli umani dotati di movimenti angolari articolari spaziali sono l’ultima frontiera di questo settore.

Naturalmente dovrebbero (ed il condizionale è d’obbligo) rimanere assodati punti base per il funzionamento della macchina quali:

- Facilità d’utilizzo
- Manutenzione facile e ridotta
- Regolazioni accessibili facili ed intuibili
- Scorrimenti fluidi anche nel tempo
- Assenza di giochi meccanici
- Silenziosità
- Movimento biomeccanicamente corretto
- Contrazione muscolare fisiologica e rispondente a quella ricercata nel progetto
- Assenza di vibrazioni e flessioni strutturali durante l’utilizzo (anche estremo)

Nella fase intermedia della progettazione, è utile inserire degli incontri tra il reparto progettazione, il reparto commerciale, marketing ed il designer.

Il rispetto di alcuni punti fermi

Occorre, infatti, fin da questa fase, che la macchina rispetti alcuni punti fermi fra cui:

Un’estetica che rientri in principi guida dettati da una

filosofia di linea

Ingombri inerenti al punto precedente e compatibili con le aspettative del mercato

Rapporto qualità/prezzo, quindi stabilire anche se ed a cosa occorre sacrificare della “perfezione del movimento” all’altare del miglior prezzo di mercato.

Individuazione di caratteristiche peculiari che l’attrezzo deve avere per distinguersi ed attirare l’attenzione del mercato, su quale modello piuttosto che su altri della concorrenza. Ora, il problema può nascere proprio in questa fase dove uno dei punti analizzati, anziché amalgamarsi alla perfezione con tutti gli altri, prende il sopravvento ed assume caratteristiche prioritarie.

Ne consegue la creazione di macchine magari bellissime ma assolutamente inadatte a certi usi e con problemi di funzionamento, oppure macchine a basso costo ma con movimenti ruvidi, scorretti o con facilità alle rotture, oppure macchine inspiegabilmente massicce o piccole al punto da risultare molto scomode.

Capita anche, purtroppo, che macchine concettualmente molto belle e innovative siano scartate per motivi di costi o (peggio) per motivi di incom-

patibilità estetica. A questo punto, è necessaria una puntualizzazione: è inutile possedere la macchina perfetta se il costo è fuori mercato, oppure se per farla capire ed apprezzare occorre prevedere un investimento informativo pubblicitario assolutamente fuori portata (a volte è il mercato stesso che non gradisce macchine complicate o complesse che diventano così solo un esercizio di stile oppure apprezzate solo da una clientela tecnica e selezionata).

La fase pratica: la creazione della macchina

Dopo la fase teorica, il concepimento, si passa alla fase pratica, la creazione. E’ questa la fase più interessante, perché si verifica, nella pratica, se tutto è funzionante come da progetto.

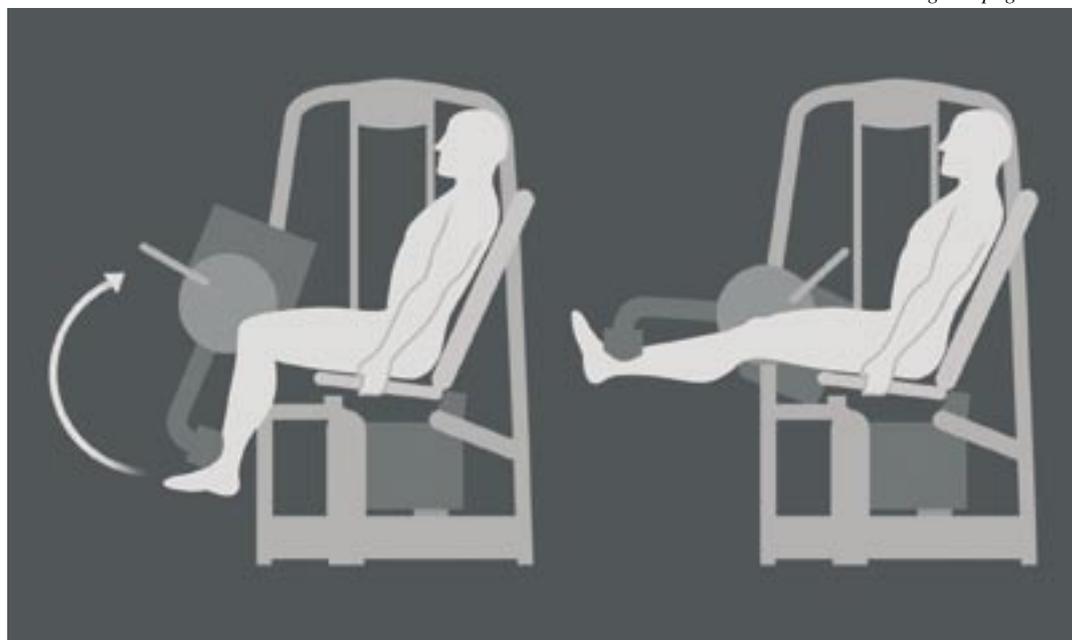
Quasi mai l’obiettivo è centrato al primo colpo (ancora una volta fra teoria e pratica la differenza si mostra spesso abissale). Occorre, quindi, iniziare un’operazione di modifica sul prototipo e, in questo caso, è necessario avvalersi della figura dell’artigiano. Nella maggioranza dei casi si ritorna a disegnare a CAD le

nuove modifiche e procedere ad un secondo prototipo fino ad arrivare alla fase definitiva. Solitamente si procede poi ad una fase di produzione di una piccola serie (la cosiddetta pre-serie) che serve per testare al meglio il prodotto e scegliere con cura tutti i particolari ed i materiali costruttivi come spessori, qualità e cromature. La pre-serie è sottoposta a due tipi di collaudo, uno di laboratorio dove, con l’utilizzo di macchine pneumatiche, si eseguono “prove a fatica” (spesso con il massimo carico) per testare il funzionamento e la struttura della macchina.

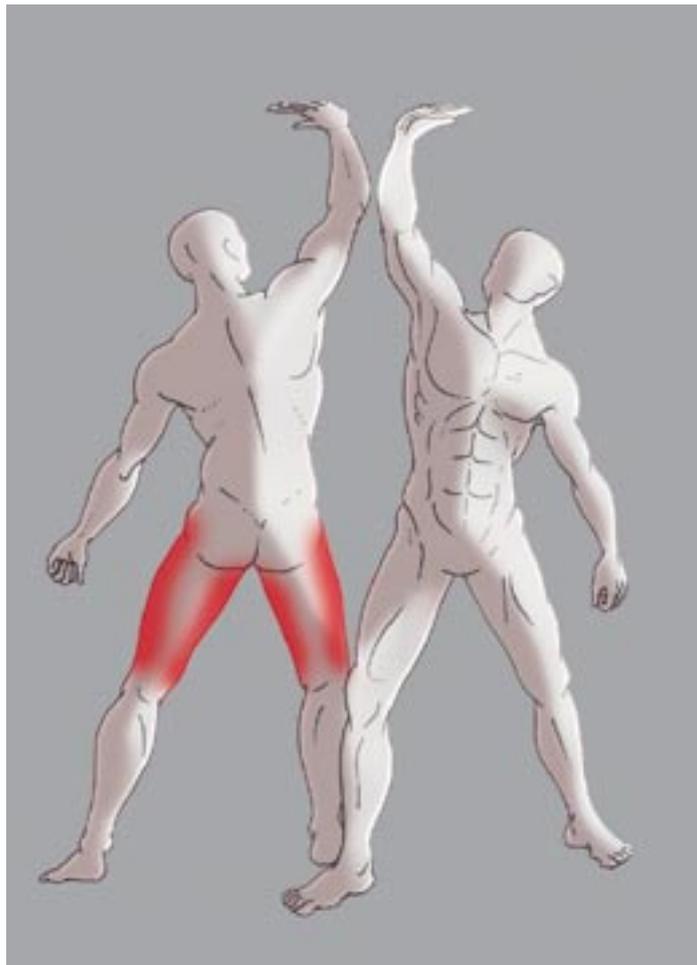
Il secondo è più diretto, perché coinvolge centri sportivi legati all’azienda ed in grado di fare provare ad un’ampia clientela l’efficacia dell’attrezzatura. Si ha così modo di registrare, dal vivo, le impressioni sull’utilizzo ed i risultati ottenuti.

Quando possibile sulla pre-serie si eseguono anche alcune verifiche bio-strumentali come l’analisi elettromiografica per verificare il reclutamento e l’attivazione muscolare. Questa rivela sia la bontà delle scelte biomeccaniche (magari mirate all’isolamento) oppure all’esattezza del profilo di una cammes.

segue a pag 10 >>



>> segue da pag 9



Orientare le scelte verso la qualità

Tutto questo sforzo tecnico e commerciale deve però corrispondere ad un reale gradimento da parte del mercato, quindi ad un riscontro effettivo sulle vendite.

Chi va ad acquistare oggi delle attrezzature da palestra è molto attento al prezzo, che rappresenta una delle prime discriminanti in fase di scelta. Subito dopo si valuta molto attentamente anche il mantenimento del valore nel tempo insieme al prestigio e alla visibilità che il centro può ricavare dalla presenza di macchine cosiddette "griffate".

Nella stragrande maggioranza dei casi l'utente-utilizzatore non ha la competenza per distinguere se un'attrezzatura è veramente al top delle possibilità allenanti. L'attenzione, quindi, si ferma all'estetica e

al logo di prestigio.

Sarebbe, quindi, opportuno che l'imprenditore operasse delle scelte più verso la qualità che l'apparenza.

Questo tipo di scelte devono poi essere motivate tecnicamente ed è importante che il Centro sia in grado di farle recepire agli utenti.

Fondamentale per l'acquirente è poi la certezza dell'assistenza tecnica in tempi brevi e con professionalità.

Attrezzature che rispondano alle reali esigenze dell'utente

Altro aspetto importante è la commisurazione delle caratteristiche delle attrezzature alle reali esigenze degli utenti. Questo dovrebbe avvenire, soprattutto, sulle macchine cardiofitness. Il paradosso, infatti, è che la maggioranza delle aziende propongono at-

trezzature sofisticatissime facendo di tutto per alimentare questo bisogno. Nella realtà, la stragrande maggioranza degli utenti, non userà mai le potenzialità di quell'attrezzatura perché è interessato solo ad alcune funzioni base, tra l'altro, già presenti quindici anni fa.

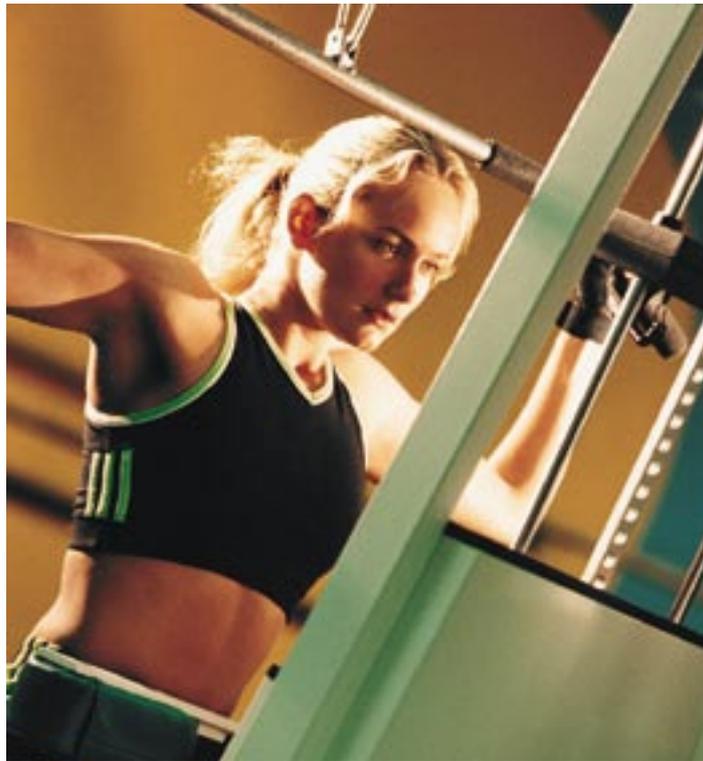
Gli optional tecnologici sono senz'altro i benvenuti quando non vanno a discapito della funzionalità e robustezza della macchina.

Stesso discorso vale per le macchine isotoniche dove si dovrebbe pensare al tipo di uso cui questa macchina va incontro. Alcune soluzioni, infatti, come la possibilità di avere una partenza facilitata può rappresentare un punto centrale quando un attrezzo sia perfettamente utilizzabile in sicurezza ed efficacia (basti pensare all'assenza di questo meccanismo su di una macchina importante come il Leg Press). Ne consegue, l'importanza di farsi consigliare da un tecnico competente di fiducia e non solo dal venditore. Questo eviterebbe anche il rischio di riempire la palestra di macchine belle o funzionali ma per esercizi che nella pratica sono veramente poco interessanti e che non rappresentano scelte razionali. In alcuni casi è meglio avere due attrezzi uguali ma molto usati che una sola scelta di attrezzi diversi ma poco significativi sotto il profilo dell'importanza allenante. Nella scelta delle attrezzature occorre quindi porre attenzione sicuramente al prezzo ma, soprattutto, al tipo di utenza che si prevede di avere e quindi al tipo di aspettative che ci possono essere.

Dott. Marco Neri
(Nutrizionista e preparatore atletico, Vice Presidente Federazione Italiana Fitness e Autore di numerosi testi e video sull'allenamento e l'alimentazione).

L'allenamento intermittente per il dimagrimento

Sono anni, ormai, che l'allenamento Intermittente è ritenuto il mezzo più adatto per il miglioramento della condizione aerobica negli sport di squadra. Questo tipo di allenamento, recentemente, è utilizzato anche per il dimagrimento.



L'allenamento Intermittente comprende pause che vanno dai 10 a 30 secondi e fa parte della "Famiglia" degli allenamenti con intervalli, così come anche l'Interval training (che ha pause dai 45" ai 90") e le Ripetute (che ha pause maggiori di 90").

Perché questi allenamenti sono considerati efficaci per perdere qualche chilo di troppo?

L'allenamento Intermittente comprende fasi di lavoro a buona/alta intensità (che possono variare dal 80 al 130% della soglia anaerobica) per un tempo che va dai 10" al 1' e fasi di recupero che vanno, come già detto, dai 10" ai 30". In questo modo si ha una quantità di acido lattico nel sangue abbastanza stabile

(così come abbastanza stabile sarà la frequenza cardiaca) e non troppo elevata intorno ai 6-7 millimoli, il che permetterà una grossa produzione e liberazione nel sangue di Acidi Grassi Liberi che, come ben sappiamo, sono la chiave per dimagrire, perché sono quei grassi che saranno utilizzati e bruciati successivamente nel ciclo di Krebs.

I benefici e gli effetti sul nostro organismo dell'Intermittente e, di quasi tutti i tipi di allenamento, si hanno nelle ore successive al lavoro svolto, quando il nostro metabolismo è stato alterato in seguito a risposte ormonali e per questo si ha un metabolismo basale più alto. Di conseguenza, i grassi si bruciano, principalmente, dopo l'allenamento.

Da qui si può meglio comprendere la differenza che inter-

corre tra questo sistema dove già dopo poche ripetizioni si noterà un aumento importante degli acidi grassi nella cellula, rispetto ai vecchi sistemi con "Corsa lenta e lunga" dove, in realtà, una buona liberazione di quest'ultimi avviene solo dopo 40-60 minuti.

Stessi risultati con risparmio di tempo

A questo punto ci si chiede: "Perché, per raggiungere i risultati desiderati, non risparmiare un poco del nostro prezioso tempo con allenamenti di 20-30 minuti per 3-4 volte la settimana"?

Chiaramente, come la base della Metodologia dell'Allenamento c'insegna, il tutto va strutturato tenendo in considerazione i principi dell'individualizzazione e della progressività. Impensabile, sottoporre un neofita o, una persona con scarso allenamento, a questa metodologia, perché presenta, come detto, delle fasi di lavoro a buon'intensità.

Per concludere speriamo di avere suscitato nei lettori, la curiosità di approfondire e di verificare "Sul campo", sempre sotto la guida di un esperto istruttore, questo sistema di allenamento. L'allenamento Intermittente, sarà un valido aiuto per ottenere una bassa percentuale di massa grassa come la posseggono, per esempio, i calciatori professionisti, nonostante, non sempre rispettino un'alimentazione equilibrata.

*Alessio Donnini
& Pierluca Sylos Labini,
Genesis.*

Un team giovane e dinamico con sede a Roma che opera nel settore sportivo, fitness e benessere, proponendo strategie e metodologie di comunicazione a 360* in linea con la realtà circostante e con le tendenze del mercato.

Attraverso l'uso combinato dei diversi strumenti di comunicazione offriamo una consulenza ad hoc per ogni cliente, finalizzata alla massimizzazione degli investimenti e delle potenzialità.

Idee, proposte e soluzioni per garantire sempre la massima visibilità alle aziende, ai prodotti, agli eventi.

nikas

comunicazione - ufficio stampa

Ufficio stampa
Comunicazione
Soluzioni Internet
Organizzazione eventi
Campagne pubblicitarie

Via Cassia, 1791 - 00123 - Roma
Tel 06.30896070 / 06.30869371
fax 06.30892212

www.nikascomunicazione.com



In questo numero:

14. Le nuove frontiere
del benessere psicofisico

Le nuove frontiere del benessere psicofisico

Negli ultimi tempi si parla sempre più di discipline che mirano al benessere psicofisico, un mixage tra allenamento e relax, che fanno bene al corpo ma nutrono anche la mente.



Le più in voga, sono Pilates, Power Yoga e Girotonic. Le analizziamo nello specifico per capire insieme come si svolge una lezione, quali sono i benefici, a quale tipologia di utenti sono consigliate. Cercheremo di capire se gli istruttori che ci propongono di affidargli una classe siano realmente in grado di insegnare senza arrecare danni ai propri allievi.

Pilates

Inizialmente era conosciuta come la disciplina più in voga tra le star di Hollywood, ma già da diversi anni è sbarcata in Italia. Grazie a Pilates, numerose persone hanno scoperto un nuovo modo di avvicinarsi alle palestre che non fosse necessariamente legato a musica, pesi ed elastici multicolore. Altri,

invece, quando si trovano davanti a parole quali Pilates o Matwork pensano ad un errore di stampa.

Il nome Pilates deriva da quello del suo inventore J.H. Pilates, un tedesco che da bambino aveva diversi problemi di salute e decise di dedicarsi al body-building. Basandosi sulla propria esperienza personale decise di creare un nuovo metodo per l'attività fisica che tenesse conto principalmente degli elementi lasciati fuori del body-building ed inventò anche dei macchinari appositi per svolgere questi esercizi.

Pilates si basa su sei principi fondamentali:

- Controllo dei movimenti
- Baricentro, che va equilibrato per mantenere una posizione corretta e lavorare in totale armonia
- Fluidità del movimento
- Precisione per equilibrare

le diverse parti del corpo ed eseguire movimenti morbidi ed aggraziati

- **Respirazione**, parte integrante di tutti gli esercizi, da coordinare con i movimenti.

Gli attrezzi usati

- **Universal Reformer**: una sorta di lettino con un carrello mobile, è utilizzato per gli esercizi che coinvolgono tutti i muscoli, senza alcun danno per la schiena.

- **Cadillac**: anche questa è una sorta di lettino, studiata per la riabilitazione muscolare.

- **Tower**: formato da una barra basculante, è utilizzata per gli esercizi d'estensione degli arti superiori ed inferiori.

- **Magic Circle**: cerchio di metallo con impugnature che rendono più semplice l'esecuzione degli esercizi. E' utilizzato per i glutei e i muscoli dell'interno coscia.

Campi di applicazione

I campi di applicazione variano dal puro mantenimento del benessere psicofisico al campo della riabilitazione, proprio per la sua versatilità può essere consigliato a qualsiasi tipologia di cliente: atleti, ballerini, sportivi che devono seguire una riabilitazione post traumatica, persone con problemi di postura, donne in gravidanza, anziani, ma anche persone senza nessun'esigenza specifica che vogliono semplicemente mantenersi in forma.

Proprio per la specificità delle proposte è impossibile che un istruttore si possa improvvisare in una lezione di questa disciplina senza arrecare danni agli utenti, quindi è utile avere ben chiaro anche il percorso da seguire per essere abilitati all'insegnamento:

- Cova Tech Pilates Certified Teacher: Anna Maria Cova, ex ballerina di danza classica, ha sviluppato in Italia il metodo Pilates ed è attualmente titolare del marchio Pilates® per l'Italia e del marchio Covatech® nel mondo. Per info sulla formazione www.studio-pilates.it 02-782693

- Il Methodo di Serafino Ambrosio, il programma è rivolto agli insegnanti di fitness che lavorano in palestre, centri sportivi o come personal trainer. È appropriato anche per maestri di danza, Yoga, Tai Chi. Per maggiori informazioni sui corsi e le attrezzature contattare Serafino Ambrosio al numero 06-783.468.59

- Euroeducation: propone corsi di Pilates divisi in tre livelli più un quarto di specializzazione, tenuti da Ana Cris Pinheiro, docente argentina di fama internazionale. Per info www.euroeducation.it o chiamare il numero 035-751711

Power Yoga

Importato dagli States, è uno Yoga di forza e resistenza, che si avvale esclusivamente di tecniche di yoga. Il controllo della respirazione aumenta la capacità respiratoria, consente di praticare le tecniche con precisione e di svolgere l'intenso lavoro muscolare richiesto nel mantenimento delle posizioni. Il Power Yoga è la risposta alle esigenze e al carattere degli occidentali. È uno Yoga molto dinamico, mirato all'aumento della flessibilità e dell'equilibrio, della forza e della resistenza muscolare. Tramite le tecniche di respirazione Ujjayi si raggiungono controllo, massima sintonia tra mente e corpo e benessere. Questa disciplina trova la sua massima evoluzione nel metodo del Progressive Power Yoga del maestro Mark Blanchard, leader di fama mondiale del Power Yoga.

È importato in Italia da Max Grossi e Marika Moretti, che nel 2001 hanno fondato Ego Yoga

Il Primo Studio Di Power Yoga in Italia riconosciuto ufficialmente dallo stesso Maestro e autorizzato a tenere corsi di formazione per l'insegnamento.

Max Grossi è l'unico docente di Power Yoga in Europa certificato dal maestro Mark Blanchard per la formazione degli insegnanti.

Per info Ego Yoga tel. 06-68807652 www.ego-yoga.it

Gyrotonic

Messo a punto da Julio Horvath, ungherese cresciuto in Romania, che da giovane pratica il nuoto, la ginnastica artistica, per approdare, poi, alla danza classica. Horvath, partecipa a varie audizioni a New York e riesce ad entrare nella compagnia del New York City Opera, parte-



cipando a tournee con star di livello internazionale.

Mentre lavora con l'Houston Ballet, s'infortuna ed inizia a praticare individualmente lo Yoga. Studiando e praticando in modo intenso questa disciplina sviluppa un sistema denominato "Yoga for dancers" con il quale crea il livello avanzato che prenderà il nome di Gyrokinesis®. Gyrotonic Expansion System è la conseguenza naturale del Gyrokinesis®, ed è stato ideato in relazione ai principi chiave della ginnastica, nuoto, danza, yoga. Scopo del sistema è di rinforzare ed allungare il corpo con uno sforzo minimo, aumentandone la mobilità e sviluppando la coordinazione. Il sistema è supportato da una serie di attrezzature progettate e costruite con il rispetto totale della libertà di movimento, per aumentare

coordinazione, forza e flessibilità. Ogni esercizio è sincronizzato ad un modello di respirazione corrispondente, ed è eseguito con un'espressione ritmica e melodica, creando una stimolazione cardiovascolare, che varia secondo l'intensità e la velocità di esecuzione.

Attualmente questo metodo è usato con successo in tutto il mondo da danzatori, atleti professionisti, centri di riabilitazione ma anche persone comuni che hanno bisogno di allontanarsi dallo stress quotidiano. È usato anche come mezzo di mantenimento della forma fisica.

Per la formazione degli istruttori ci si può rivolgere direttamente allo studio e centro di formazione professionale di Gyrotonic® e Gyrokinesis® di Roma tel. 06-74789203.

Rachele Cirri

Novità & curiosità

*Tutto ciò che avreste voluto sapere
sul mondo del fitness e non avete mai osato chiedere...*

Ve lo offriamo noi tra le pagine della nostra rivista: una panoramica sulle novità del mercato e su tutto ciò che fa tendenza nel mondo del fitness. Un universo costantemente in evoluzione, avido di novità tecniche e non solo, che possono migliorare il lavoro dei Personal Trainer e la qualità della nostra vita. In questo primo numero abbiamo raccolto alcune notizie che ci sono giunte dall'ambiente, le abbiamo selezionate e pubblicate per voi. Confidiamo, con questa rubrica, di offrire un valido contributo agli addetti ai lavori. Per fare questo abbiamo bisogno dell'aiuto di tutti. V'invitiamo, quindi, a segnalare alla nostra redazione tutto ciò che ritenete sia d'utilità per chi legge e opera nel mondo fitness. Scriveteci al nostro indirizzo di posta elettronica info@lapalestra.net Chi non ha gran simpatia per la posta elettronica può telefonare al numero 06.30896070 o inviare un fax al numero 06.30892212. Fatevi sentire, ci contiamo.

**Body
friend**

Corso di formazione per istruttori di BodyFriend®

BodyFriend® è la più recente ed interessante novità nel mondo del fitness distribuito dalla Sport Lab di Milano.

La sua grande genialità consiste nel garantire una postura ideale e un comfort ottimale in qualunque situazione. Tutto ciò permette di sviluppare sessioni di allenamento individuali e collettivi in totale sicurezza durante l'esecuzione degli esercizi. BodyFriend® è comodo e piacevole e consente l'adattamento degli esercizi alle condizioni fisiche di ogni utente. BodyFriend® ben si inserisce negli attuali programmi fitness esistenti (step, aerobica, tonificazione, stretching, push ecc...) fornendo un fantastico apporto e grazie alla sua eccezionale struttura polivalente ed estrema versatilità consente di poter spaziare in svariati programmi e tipolo-



gie di lezione innovative. Sono state create 6 tipologie di programmi allenanti dal Dott. David Cardano che ha voluto concentrarsi sulla persona come una unità inscindibile composta da corpo, mente e spirito.

Gli esercizi sviluppati tramite l'utilizzo di BodyFriend® aiutano l'individuo a riscoprire la propria fisicità, vitalità e forza. Stimolano la circolazione ed amplificano la sensazione di leggerezza interiore ed esteriore fornendo allo stesso tempo una tonificazione ed un allungamento muscolare

quali: Eutonia, Bioenergetica, Tai chi, Yoga, esercizi di ginnastica Taoista e Tibetana associati a tecniche di respirazione, concentrazione, visualizzazione. Vengono inoltre inseriti elementi di distensione immaginativa, training autogeno, Jacobson per un rilassamento profondo e ristoratore.

**Per informazioni e prenotazioni:
Fit One Promotion
tel. 02.34.93.43.35
info@fitpromos.it
www.fitpromos.it**



Termoquadro, la soluzione per riscaldare i piccoli ambienti

Termoquadro è un nuovo prodotto per riscaldare reception, spogliatoi e piccoli ambienti, anche nei periodi di mezza stagione, con la modica cifra di 0,055€ l'ora. Si tratta di un pannello in vetroresina capace di distribuire, in maniera omogenea, il calore. Il vantaggio più evidente consiste nella creazione di un campo termico con il minimo consumo. Facile da montare, è leggero e non necessita di manutenzione. Riesce a raggiungere 80° in un minuto e trenta secondi ed è il prodotto per riscaldamento più economico nel mercato. Per fare

un esempio, consuma come una lampadina da 125V e otto volte in meno di un forno. Termoquadro è dotato di un termostato che ne regola la temperatura e, al raggiungimento degli 80°, si stacca automaticamente per riaccendersi appena la sua temperatura scende. È un prodotto ecologico perché non scarica ozono, gas e fumi. Non brucia ossigeno perché il calore è trasmesso sia per irraggiamento sia in forma convettiva.

Azzurra Fitness
Tel.0571 80447
www.azzurrafitness.com



Il cosmetico abbronzante... un alleato fondamentale prima di una seduta di solarium!

Sentiamo spesso ripetere da dermatologi e medici specialistici l'importanza di una crema abbronzante prima di esporsi al sole, tuttavia sono ancora molti a

credere che l'utilizzo di tali prodotti possa in qualche modo diminuire l'effetto "abbronzatura", soprattutto delle sedute al solarium... niente di più sbagliato! L'effetto delle lampade non è assolutamente dannoso, anzi, se sono ben filtrate, diventano addirittura meglio dei raggi solari (resi più pericolosi dal buco dell'ozono). Le conseguenze di una esposizione al sole o ai raggi di una lampada abbronzante sono fondamentalmente due: disidratazione e impoverimento degli strati più profondi della pelle. Ecco che entra in gioco la crema abbronzante che da una parte stimola la melanina, dall'altra ripristina il livello di idratazione superficiale della pelle e infine combatte la perdi-



ta di elasticità a livello più profondo. Ma come scegliere un "buon" cosmetico abbronzante? Sul fronte "idratazione" si può scegliere un prodotto con una forte concentrazione di aloe che, grazie ai suoi principi altamente nutritivi, ha degli ottimi effetti sulla nostra pelle. La perdita di elasticità, invece, può essere contrastata utilizzando cosmetici ricchi di vitamina E, vitamina A e

Coenzima Q10, che vanno a combattere i radicali liberi. Una pelle curata è più bella, più sana e si abbronzina meglio...non dimenticate quindi di scegliere bene il cosmetico prima di una lampada abbronzante!

Alessandro Fascetti
Livorno - Italy
Info line: 0586 941565
info@alessandrofascetti.it
www.paginegialle.it/
alessandrofascetti



Avete mai pensato **alla cucina?**



Ecce l'espositore caldo/freddo della linea Libero di Dito Electrolux.

Una gamma completa d'apparecchiature da banco, facili da usare e che permettono di cucinare piatti in qualsiasi tipo di ambiente. Grandi prestazioni, ingombri

ridotti ed estrema versatilità sono le caratteristiche che contraddistinguono questa linea. L'utilizzo dell'espositore caldo/freddo (hot & cold) consente di mantenere a temperatura i piatti preparati nell'attesa del servizio. Un'unica apparecchiatura per mantenere in caldo, fino a 65°C, zuppe, salse, tranci di pizza oppure,

passando alla funzione freddo, è possibile mantenere la temperatura d'antipasti, insalate, tramezzini sotto gli 8°C. Solo 30 minuti per raggiungere la temperatura massima (caldo o freddo). I bordi lisci ed arrotondati facilitano la pulizia e permettono di passare facilmente da un'unità all'altra.

Electrolux Group
www.dito-electrolux.com



Serenità, freschezza nello spirito e **pace interiore**

L'armonia psicofisica è il miglior modo per star bene con se stessi e con gli altri e raggiungere una più elevata qualità di vita. Questo è il fine del wellness: allenare e rilassare corpo e mente in un perfetto equilibrio.

Nato come nuovo termine negli anni Cinquanta, si è sviluppato come tendenza a partire dagli anni Settanta

per diventare negli ultimi anni una vera filosofia di vita.

Happy Sauna offre alla sua clientela i mezzi per seguire il trend, trasformare il sogno di benessere in certezza e ottenere successi finanziari. Happy Sauna nasce più di dieci anni fa dalle idee e dalla maturata esperienza nel campo dei due soci fondatori.

Con il tempo l'azienda è cresciuta in modo sano e può contare oggi su un organico di oltre trenta persone affiatate, competenti, entusiaste, dinamiche, attente alle Vostre esigenze e pronte ad esaudire i Vostri desideri. Grazie ad una estesa rete vendita, riusciamo ad essere presenti su tutto il territorio nazionale e ad agire anche all'estero.

Lo studio di progettazione interno garantisce soluzioni personalizzate studiate ad hoc per hotel, centri fitness e centri estetici che desiderano migliorare la loro offerta sia realizzando un centro benessere da zero che anche rinnovando, ampliando, arricchendo quello già esistente.

Rivolgetevi ad Happy Sauna



e troverete un mondo fatto di persone e valori concreti.

HAPPY SAUNA s.r.l.
Via Monte Mulat
38037 Predazzo (TN)
Italy
tel: +39 0462 503023
fax: +39 0462 503024
info@happysauna.it



La competizione è dura. **Organizzati per vincere!**

Supporto, flessibilità ed efficacia nel comprendere le dinamiche aziendali, fondamentali presupposti per il successo, questo oggi richiedono le aziende fitness ad una società di servizi. Non più dogmi capaci di innalzare il fatturato nel breve periodo, con devastanti effetti collaterali, ma la possibilità di acquisire consapevolezza di ruoli e di metodo affiancando i titolari in responsabilità sempre più complesse e bisognose di competenze specifiche ad ampio raggio. Con questo fine FITWAY, società di Roma, leader nel centro-sud, propone con determinazione: **“la competizione è dura, organizzati per vincere”**.

A questo scopo un ventaglio di servizi modulari capaci di soddisfare qualsiasi esigenza, messi in campo da diversi professionisti del settore, caratterizzano ed arricchiscono la proposta verso il mercato del fitness. Infine due esclusivi ed integrati strumenti di lettura dei parametri produttivi, veri e propri “cruscotti” aziendali, il FITSALES ed il FITNAVIGATOR completano il panorama FITWAY.

FitWay srl
Via Acqui, 42
00183 Roma
Tel. 06.7014800
Fax 06.7023792
info@fitway.it
www.fitway.it



Stop all'inquinamento **con il TiO₂**

ECP - Eco Coating Photo-Catalyst - distribuisce un prodotto atossico, non nocivo alla salute dell'uomo, il Biossido di Titanio con capacità anti-inquinante, anti-muffa,

anti-odore e anti-sporco. Grazie alle sue caratteristiche e, al solo apporto di luce solare, tale prodotto è in grado di innescare l'attivazione di un processo fotocatalitico che

trasforma gli inquinanti in piccole quantità di semplici sali minerali già presenti in natura. Il Biossido di Titanio, dopo sopralluogo tecnico, è spruzzato con pistole ad

aria calda; il prodotto è trasparente e traspirante non altera i colori delle superfici. Un'altra peculiarità di questo prodotto è la durata nel tempo che consente un concreto abbattimento dei costi di manutenzione. L'unico vincolo richiesto è la pulizia delle superfici. L'azienda offre un pacchetto completo che va dalla consulenza alla posa in opera.



ECP S.r.l.
www.ecp-italia.it
www.edilportale.com
www.edilizia.com
Responsabile commerciale
Area Centro-Sud:
Dr. Pier Paolo Pinto
335.7001980 – 334.1002109
pierpaolo.pinto@ecp-italia.it
Roma Via Vittorio Veneto, 7
00187 - tel. 0642012480
fax. 064745731

In questo numero:

22. Luci e ombre sugli integratori

24. La dieta è moda o salute?

Focus:

25. PROACTION:
L'integrazione
Monodose



Luci e ombre sugli integratori

Polveri e pillole all'interno delle palestre suscitano, spesso, sconcerto.

Lo sconcerto è ancora più grande quando si pensa a quanta disinformazione,

pregiudizi

e sottocultura ci

siano sugli

integratori,

nonostante

portino degli

indubbi benefici

a chi li utilizza.



Gli integratori sono previsti ed ammessi nel mercato, secondo la normativa attuale, quindi perfettamente leciti e di libera vendita. Nulla da nascondere, dunque, e tutto alla luce di leggi che ne regolano le caratteristiche e le composizioni.

La responsabilità di quest'atteggiamento colpevolistico nei confronti degli integratori è, in parte, imputabile alle aziende stesse che molte volte hanno esasperato i toni della comunicazione, puntando su fisicità spinte, come i body builder agonistici, o promettendo risultati impossibili.

Tutto questo ha alterato la giusta percezione ed il corretto uso degli integratori.

Ricordiamo che, negli ultimi anni, la maggioranza delle aziende ha corretto il tiro della comunicazione cercando di puntare maggiormente sul fattore prevenzione-salute piuttosto che su quello della

performance agonistica che rimane, comunque, una parte molto richiesta.

Il problema è che all'interno delle palestre il fattore competitivo è stato accantonato. Per competitivo non mi riferisco solo alle gare di body building, ma, alla competizione con se stessi o con gli altri nell'intento di migliorarsi. Un tipo di competizione che necessita di un importante impegno allenante. Purtroppo, il messaggio che si è voluto dare in questi ultimi anni è quello di un centro fitness che propone attività molto soft, dove quasi è un peccato fare fatica e che non sempre occorre impegnarsi per ottenere i migliori risultati.

Per ottenere bisogna saper dare

Nella pratica sappiamo che non è così, infatti, per ottenere

occorre dare. Lo stesso grande messaggio educativo dello sport è: dedizione del corpo e della mente all'obiettivo.

Ritengo che gli integratori siano un supporto utile e, in alcuni casi, necessario quando lo sforzo, l'intensità e la frequenza sono di alto profilo. Non bisogna, però, commettere l'errore di vedere gli integratori come qualcosa d'indispensabile quando si entra in palestra. Questo soprattutto per chi va in palestra per acquisire tono e magari perdere qualche chilo ma anche per socializzare e rilassarsi.

Ne consegue che gli integratori possono tranquillamente essere inseriti in una moderna palestra fitness, dove ogni tipo di esasperazione è evitata. L'importante è saper presentare, con onestà e trasparenza, l'integratore, avendo cura di non proporlo come rimedio magico ma, come giusta sinergia dando priorità all'allenamento e ad una cor-

retta alimentazione.

In alcuni centri si cerca d'informare attraverso la distribuzione di materiale cartaceo esplicativo. Accanto a questo metodo di informazione, si organizzano periodicamente (due o tre volte l'anno) dei seminari gratuiti all'interno del centro, dove il tema è centrato su alimentazione e integratori. In questo modo si possono sensibilizzare gli utenti a tematiche strettamente inerenti al fitness, e approfittarne per promuovere nuovi servizi (programmi di dimagrimento, plicometrie, piani alimentari, servizi medico-estetici).

Integratori: buona opportunità di fatturato

Non dimentichiamo che gli integratori possono rappresentare una buona opportunità di fatturato. La gestione può es-

serire a carico del bar del centro o degli istruttori. Quest'ultima scelta però, è molto delicata perché c'è sempre il rischio di forzare la vendita facendo intendere che l'integratore è una chiave indispensabile per raggiungere il successo. Tutto questo, oltre a creare aspettative sbagliate, distorce la reale utilità dell'integratore, con il pericolo che, dopo la prima vendita, si instauri il meccanismo di diffidenza e inutilità.

In ogni caso è fondamentale che tutto sia fatto in trasparenza senza fraintendimenti sulla liceità dell'uso degli integratori.

Certamente l'utilizzo degli integratori sarebbe ancora più preciso ed efficace se, a consigliarli, fosse il medico della palestra in occasioni di visite di controllo.

Purtroppo questa è una realtà che difficilmente si realizza, quindi il consiglio è spesso lasciato al personale istruttore.

In questa situazione bisogna sottolineare quanto sia importante che il personale non medico si attenga alle indicazioni di dosaggio ed utilizzo, riportate nelle schede tecniche ed etichette dei singoli prodotti.

In definitiva, il mercato degli integratori è certamente un mercato in espansione ma, bisogna prestare attenzione al modo e alla forma con cui è proposto. In caso contrario, l'effetto boomerang, è sempre in agguato. La corretta informazione può portare indubbi benefici tanto che sarà, alla fine, lo stesso utilizzatore a richiedere i prodotti che gli necessitano.

Il processo può essere accelerato anche, e soprattutto, dai media se sapranno sensibilizzare sulla effettiva utilità di questi prodotti, dandone un'immagine preventiva e salutistica oltre che agonistica.

Dott. Marco Neri



Solo la qualità dà il vero successo
Integratori alimentari, dietetici e per lo sport



By One Group s.r.l. - Tel. 0564/417276 - www.onegroupsrl.it

La dieta è moda o salute?

Come la maggior parte delle cose che riguardano la nostra vita, anche l'alimentazione segue la moda del momento ed emula i molti personaggi noti che seguono e, dicono, di ottenere ottimi risultati con una dieta piuttosto che con un'altra.



Negli ultimi anni sono comparse molte pubblicazioni, a volte scientifiche a volte un po' meno, su libri e riviste che reclamizzano alcune delle diete più in voga, mettendo in discussione la nostra cara vecchia dieta mediterranea. Andiamole a scoprire nel dettaglio:

Dieta a Zona

La nota dieta 40-30-30. Molto di moda in Italia e molto discussa dai nutrizionisti conservatori. Si basa principalmente sul controllo ormonale attraverso l'uso sapiente dei cibi. Sceglie specificatamente i carboidrati per controllare l'innalzamento repentino della glicemia e per limitare l'ingresso, nel torrente ematico, d'insulina. Questa dieta, inizialmente

nata come terapia per i pazienti diabetici di tipo due, così come afferma il Dr. Berry Sears, padre di questo tipo d'alimentazione, ha oggi un'enorme diffusione, anche fra atleti d'alto livello, perché permette di raggiungere il benessere psicofisico attraverso il cibo.

Erroneamente, molte persone pensano che "Zona" significhi dimagrire nelle zone volute ma, in realtà, si riferisce ad un equilibrio ormonale.

Alcuni attribuiscono a questa dieta una certa complessità matematica perché si basa su un'unità di misura chiamata "Blocchetti".

Dieta Metabolica

Uno dei fautori di questo tipo d'alimentazione è il Dr. Mauro di Pasquale. Questo tipo di dieta è particolarmente usata nel campo del fitness o body-

building.

La dieta metabolica si basa principalmente sull'assunzione di un'alta percentuale di grassi e proteine che, associata ad un'attività fisica ben mirata, permette il mantenimento e soprattutto l'aumento della massa muscolare.

La dieta-tipo prevede generalmente dodici giorni di grassi e proteine con scarico quasi totale di carboidrati (solamente 30g il giorno). Due giorni d'assoluta libertà (con la possibilità di ingerire carboidrati e grassi in abbondanza). A seguire, secondo le esigenze, uno scarico di carboidrati di cinque giorni (30g circa), poi due giorni liberi e così via fino al raggiungimento del dimagrimento voluto.

La dieta metabolica è sconsigliata da molti medici a causa delle possibili problematiche renali che si possono verificare per la quantità di grassi e

segue a pag 30 >>

L'integrazione

Barrette proteiche, bibite pronte e bustine di sali minerali. Bilanciamenti nutrizionali perfetti per ogni disciplina sportiva

Il mercato italiano degli integratori dietetici per lo sport si è evoluto rapidamente in base alle esigenze dei consumatori. Gli influssi derivati da mercati maturi come quello U.S.A. o nord Europeo combinati con un costante incremento della richiesta di prodotti a livello nazionale, hanno portato ProAction a realizzare una propria linea completa d'integratori (proteine, aminoacidici, termogenici, idrosalini, sostitutivi di pasto) caratterizzati da formulazioni assolutamente avanzate, sviluppate soprattutto per migliorare la performance e per il benessere dello sportivo.

Alta qualità "monodose"

ProAction grazie all'impiego di principi attivi standardizzati e certificati, ha migliorato notevolmente il rapporto dose/beneficio e costo/beneficio d'ogni singolo integratore, ottenendo così il consenso dei consumatori, in merito alla qualità dei propri

prodotti rispetto a quelli più economici offerti dal mercato.

Questo aspetto fondamentale nelle formulazioni ProAction, si è concretizzato in una gamma d'integratori nel formato monodose dai vantaggi peculiari e dall'approccio più razionale con lo sportivo.

Barrette proteiche

E' il caso delle barrette proteiche, caratterizzate da un elevato apporto di proteine (25%-35%), combinate con un profilo nutrizionale dal basso contenuto calorico. Queste sono molto valide se assunte durante la giornata (snack) oppure prima di fare attività, in quanto sono molto digeribili e conferiscono un mix di nutrienti bilanciati. All'interno della linea ProAction, trovano spazio sia la barretta a zona, ProZone Diet™ Bar da un blocco, che la barretta iper proteica con 25 g di Proteine, Whey Pro™ Bar

Aminoacidi ramificati

Consideriamo ad esempio Aminomax 1000, in bustina, integratore di aminoacidi ramificati (BCAA) monodose con 5 cpr da 1g, pensato per essere utilizzato durante che dopo la sessione

Monodose



d'allenamento con i pesi (body building e fitness), con l'evidente vantaggio di avere un prodotto funzionale, efficace e sicuro, oltre che pre-dosato. In questo caso l'atleta non deve portare con se i tradizionali barattoli, tanto meno si deve destreggiare per assumere la dose giornaliera di BCAA.

La praticità dei liquidi

ProAction, grazie allo sviluppo di nuove tecnologie produttive, con conseguente miglioramento della stabilità degli ingredienti dei prodotti, propone, inoltre, una serie di liquidi in fiala da 25 ml, pensati per garantire un elevato apporto di aminoacidi, che si rendono immediatamente disponibili. Whey Pro™ Liquid, ad esempio contiene ben 9,5 di aminoacidi per porzione, e nonostante ciò è aromatizzato all'amarena, pertanto coniuga un ottimo sapore ad un prodotto molto tecnico.

Nel caso di Carnitine Liquid™ abbiamo una fiala da 25 ml che contiene 1 g di carnitina, e può essere assunto puro (gusto agrumi) oppure diluito in acqua ed assunto durante l'allenamento

Le bibite pronte

Un'altra tipologia di monodose è rappresentata dalle bibite pronte, Mineral Drink o meglio dalle bustine di sali minerali Mineral Max e Mineral Plus (soluzioni ipotoniche e isotoniche) con aggiunta di carboidrati a medio-veloce assorbimento (fruttosio-destriosio), oppure da assumere durante e dopo gli sport di endurance (cycling indoor, aerobica e ciclismo), quando lo sportivo necessita di una rapida integrazione dei sali persi con la sudorazione.

Una gamma completa

La gamma dei monodose ProAction, composta di 50 referenze, offre molteplici bilanciamenti nutrizionali (% di proteine, % carboidrati e RDA di vitamine) per supportare le esigenze di ogni singola disciplina sportiva, che richiede un diverso approccio nutrizionale. ProAction studia attentamente queste necessità e risponde alle migliaia di sportivi che ogni giorno usano con soddisfazione i suoi prodotti.

Jacopo Zuffi
Sales Manager ProAction



Corso di formazione per istruttori di Fitness e Body Building 1° liv.
Milano, inizio 11 febbraio 2006
Durata: 10 incontri + esami.

Corso di formazione per Personal Trainer
Milano, inizio 18 febbraio 2006
Durata: 10 incontri + esami.

Corso di formazione per istruttori di Fitness e Body Building 2° liv.
Milano, inizio 25 febbraio 2006
Durata: 6 incontri + esami.

Master di traumatologia e ricondizionamento muscolare
Milano, 18/19 feb. - 4/5 mar. 2006
Durata: 4 incontri.

Master di massaggio sportivo ed estetico
Milano, 25/26 feb. - 18/19 mar. - 8/9 dic. 2006
Durata: 6 incontri.

Master di biomeccanica degli esercizi
Milano, 4/5 - 18/19 marzo 2006
Durata: 4 incontri.

Master di preparazione atletica
Milano, 8/9 aprile 2006
Durata: 2 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Aerobica
Milano, inizio 11 febbraio 2006
Durata: 10 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Indoor Cycling
Milano, 18/19 feb. - 8/9 apr. 2006
Durata: 4 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Funk e Hip Hop
Milano, 25/26 febbraio 2006
Durata: 2 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Aerobic Fight T.B.K.
Milano, inizio 4/5 marzo 2006
Durata: 2 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Idrobike
Milano, 18/19 feb. - 8/9 apr. 2006
Durata: 4 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Acquagym
Milano, 25/26 feb. - 18/19 mar. 2006
Durata: 4 incontri.

Master di acquamotricità prescolare
Milano, 11/12 febbraio 2006
Durata: 2 incontri.

Master di ricondizionamento motorio in acqua
Milano, 25/26 mar. - 1/2 apr. 2006
Durata: 4 incontri.

Master di acquamotricità per gestanti
Milano, 25/26 mar. - 1/2 apr. 2006
Durata: 4 incontri.

Master di acquamotricità genitore/bambino
Milano, 4/5 marzo 2006
Durata: 4 incontri.

Richiedi il catalogo completo alla segreteria organizzativa!

www.fitpromos.it

Segreteria organizzativa
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it



La formazione per i professionisti del fitness

FIT ONE PROMOTION

c.so Sempione, 10 20154 Milano - c.so di P.ta Vittoria, 10 20122 Milano

>> segue da pag 24

proteine ingerite.

Questa dieta è anche difficile da seguire soprattutto nei primi dodici giorni per le notevoli restrizioni alimentari alle quali si è sottoposti.

Dieta Mediterranea

E' la dieta per antonomasia, considerata l'alimentazione giusta da seguire per una corretta nutrizione. La dieta mediterranea utilizza percentuali, considerate equilibrate, con un 55-60% di carboidrati. E' per questo che è utilizzata ampiamente in campo sportivo, soprattutto dagli atleti che praticano sport d'endurance.

Ultimamente la dieta mediterranea è stata notevolmente rivisitata e sono state apportate alcune modifiche sulla qualità degli alimenti, avvicinandosi maggiormente al concetto dell'indice glicemico. Di conseguenza, i carboidrati raffinati, che prima erano alla base della piramide alimentare, sono stati ora spostati e sono consigliati con moderazione. Oggi la tendenza è di privilegiare i carboidrati integrali e frutta e verdura. Inoltre, si consiglia l'integrazione alimentare per tutti e l'esercizio fisico continuato. Queste recenti modifiche lasciano intravedere un lento ma, inevitabile ridimensionamento, della quota di carboidrati anche da parte di chi ha sempre spronato l'utilizzo indiscriminato, come i fautori della dieta mediterranea.

Dieta Atkins

La dieta messa a punto dal Dr. Atkins è una dieta che privilegia principalmente l'utilizzo di proteine e di grassi dividendo gli alimenti in tre grandi gruppi: cibi ammessi (alimenti principalmente proteici e alcune verdure da usare in quantità libere), cibi ammessi con riserva (alcune verdure e frutti) e cibi totalmente vietati

(carboidrati ad alto indice glicemico) che non possono essere utilizzati nella maniera più assoluta.

Le critiche sono tantissime. Sono i medici che per primi lanciano l'allarme e la sconsigliano vivamente per la pericolosità causata dall'eccesso di scorie provocate dalla digestione delle proteine. In ogni modo si possono trovare documentazioni di persone realmente dimagrite, ma, bisogna chiedersi se si tratta di un dimagrimento effimero e momentaneo.

Dieta South Beach

La dieta South Beach è stata ideata dal Cardiologo Arthur Agatston con l'obiettivo di far perdere peso ai suoi pazienti cardiopatici.

E' una dieta qualitativa e non quantitativa, non servono, infatti, conteggi di calorie. E' suddivisa in tre fasi: la prima fase, la più rigida, dura due settimane e prevede un'assoluta assenza di carboidrati (pane, pasta, riso, patate, frutta). Nella seconda fase si reintroducono, un poco alla volta, gli alimenti eliminati in precedenza per arrivare alla terza fase, quella di mantenimento.

Stiamo vivendo in un momento di grande confusione alimentare e l'unica certezza assoluta è che il cibo è la cosa più intima che abbiamo e utilizziamo abitualmente nella nostra vita. Ne consegue che, se utilizzato bene, può guarirci e darci benessere ma al contrario, se utilizzato male, può provocare una serie infinita di problematiche psico-fisiche, anche molto gravi.

Fa che il cibo sia la tua medicina e che la tua medicina sia il tuo cibo Ippocrate

Iader Fabbri
Dietista, Personal Trainer,
Preparatore Atletico

formazione & aggiornamento

Specializzazione ed aggiornamento



In questo numero:

32. Il Bilancio dell'Associazione Sportiva Dilettantistica

34. Obiettivo: incrementare con i centri di profitto

36. Amici nella vita e nel lavoro

Il Bilancio dell'Associazione Sportiva Dilettantistica

Le Associazioni Sportive Dilettantistiche, possono usufruire di particolari norme agevolate, di natura civilistica e fiscale.



Tali norme sono state introdotte con il Decreto Legislativo 04/12/97 n.460 nella Sezione I – Enti Non Commerciali e con l’art. 90 della Legge n.289/2002, così come modificato dal più recente Decreto Legislativo n.72/2004, art. 4-bis.

Uno degli obblighi che tali norme costantemente ripropongono e sottolineano, è quello di redigere e di approvare annualmente un rendiconto economico e finanziario – Bilancio - secondo le disposizioni statutarie.

Tale rendiconto assume una duplice funzione:

- rispondere compiutamente ad eventuali controlli fiscali;
- costituire uno strumento di trasparenza gestionale verso gli associati e verso i terzi interessati.

Il Bilancio dell’Associazione non necessita di una particolare forma, pertanto può certamente essere redatto e prendere in considerazione le situazioni particolari e precipue di ogni realtà e quindi si consiglia di adattare ogni voce o raggruppamento al caso specifico. Per una corretta redazione del bilancio, è necessario individuare chiaramente quali operazioni devono essere rilevate nell’esercizio a cui si riferisce.

A tal proposito esistono due basilari principi contabili di rilevazione:

a) Principio di cassa secondo il quale sono rilevati nel rendiconto solo quei costi e quei ricavi che hanno avuto manifestazione numeraria, quindi pagati o riscossi, entro la data di chiusura dell’esercizio sociale;

b) Principio di competenza secondo il quale i costi ed i ricavi devono essere contabilizzati nell’esercizio cui si riferiscono, indipendentemente dal momento del pagamento o dell’incasso.

Sebbene il principio contabile più semplice sia sicuramente quello a) di cassa, che fa riferimento al momento in cui la spesa è effettuata od il ricavo incassato, si ritiene però certamente più corretto adottare quello b) di competenza.

Pertanto bisognerà provvedere a contabilizzare il costo od il ricavo, nel momento in cui si è manifestato o è maturato, indipendentemente dal momento del suo effettivo pagamento od incasso.

Individuato quindi il metodo da adottare, ora è necessario comprendere quali operazioni vanno prese in considerazione



ne. Alla base di ogni corretta rilevazione contabile ci sono i documenti giustificativi di supporto (C.M. n. 124/E del 12/5/98) che si distinguono in:

- costi
- ricavi

Per quanto riguarda i costi riguardanti l'attività istituzionale si avranno documenti giustificativi di spesa, intestati all'associazione con indicazione del proprio codice fiscale, mentre per quelli relativi all'attività commerciale si dovranno avere solo fatture o documenti fiscali equipollenti, intestati all'associazione con indicazione della propria partita I.V.A..

Per quanto concerne i ricavi di natura commerciale la documentazione consiste in fatture emesse o comunque nei corrispettivi iscritti nell'apposito prospetto di cui al D.M. 11/02/1997, mentre per quelli istituzionali si deve rilasciare una ricevuta ad ogni socio che versa la quota associativa o una quota di partecipazione ad una qualsiasi iniziativa organizzata dall'associazione. Il bilancio deve essere conservato, unitamente alla documentazione riguardante tutti i ricavi e tutti i costi, per



5 anni ai fini di possibili controlli fiscali e per 10 anni ai fini civilistici (C.M. n. 124/E del 12/05/98).

Più in generale, comunque, la documentazione - ai soli fini civilistici - che una Associazione Sportiva Dilettantistica deve redigere e conservare presso la sede sociale, è la seguente:

- Atto Costitutivo e Statuto registrato e l'eventuale Regolamento amministrativo;
- Libro dei Soci;
- Libro Verbali delle Assemblee;
- Libro Verbali delle Riunioni del Consiglio Direttivo;
- Attestato di attribuzione del codice fiscale e, se presente, della Partita I.V.A.;
- Registro dei beni ammortizzabili;
- Rendiconto Annuale con relativa documentazione;
- Documentazione contabile, come fatture, ricevute fiscali, ecc.;
- Lettere d'incarico ad istruttori, tecnici e collaboratori in genere;
- Ricevute compensi, autocertificazioni, ecc.;
- Note spese effettuate per vitto, alloggio, viaggio corredate dalle regolari documentazioni (scontrini fiscali, biglietti ferroviari, aerei, rimborsi chilometrici, ecc.);
- Ricevute dell'avvenuto versamento delle eventuali ritenute operate, od altre tasse;
- Dichiarazione annuale INPS (Mod. GLA) riferita ad eventuali collaborazioni a progetto;
- Libri lavoro (libro matricola, libro paghe, registro infortuni) e documentazione inerente lavoratori subordinati;
- Licenze e tasse di concessione con relativi versamenti;
- Documentazione relativa alla eventuale attività commerciale effettuata.

*Fabio MASSIMI
Dottore Commercialista
in Roma
studiomassimi@tin.it*

COME FIDELIZZARE I TUOI SOCI? PRENDITI CURA DI LORO



"Check UP SportLab"

un servizio migliore,
utile anche al personal trainer



Con **MLS 4000**, un sistema multimediale composto da diverse apparecchiature, puoi eseguire:

- **Elettrocardiogramma**
- **Spirometria**
- **Analisi della composizione corporea**
- **Analisi posturale**
- **Misurazione della pressione arteriosa**
- **Analisi motivazione**

Un esame clinico dei tuoi soci di altissimo standard per pianificare il programma fitness più efficace e verificare i progressi raggiunti con l'attività sportiva.

**Con un investimento di
meno di 20 visite mediche al mese
qualifichi il tuo centro fitness
e fidelizzi i tuoi iscritti.**

Metodo convalidato da oltre 40.000 visite mediche all'anno.



Servizi medici per il fitness e benessere
C.so Sempione, 77 - Milano
t. 02 33.11.684 • f. 02/34.59.26.43
e-mail:sportlab@sportlab.it

Obiettivo: incrementare con i centri di profitto

Non assecondiamo la crisi impoverendo il centro ma, diamo ai clienti sempre nuovi prodotti e "tante coccole" per farlo star bene

In questo periodo, difficile un po' per tutti, capita spesso di sentire frasi del tipo: "Non ne voglio sapere di servizi aggiuntivi, solo abbonamenti e basta". Oppure: "La gente fatica a pagare i servizi base, figuriamoci se gli proponiamo dell'altro".

Il ragionamento più semplice da farsi è proprio questo: non pensare più ad altre iniziative e concentrarsi solo esclusivamente su quello che rappresenta (o rappresenterebbe) la colonna portante del fatturato d'ogni centro e cioè l'abbonamento.

Gli abbonamenti, soprattutto perché anticipati, sono una garanzia di liquidità e solidità. Ponendo attenzione al problema, si scopre che non è proprio così. Nello scorso numero, si sosteneva che il brand (il marchio) è rappresentato dalle risorse umane e dai servizi offerti e non da un semplice logo. L'abbonamento offre al cliente l'accesso alla struttura, la possibilità di utilizzare le attrezzature, di usufruire delle docce, della sauna e del bagno turco (ultimamente anche del thermarium). Offre al cliente la possibilità di cercare il proprio benessere confrontandosi e sfruttando la conoscenza del personale qualificato che lavora all'interno dei centri fitness ma non offre e, non deve offrire, tutti i servizi aggiuntivi. I servizi aggiuntivi devono arricchire la base prevista dal centro ma, contemporaneamente, incrementare gli incassi.

All'interno di un centro fitness vi sono aree che sono esclusivamente centri di costo ed aree



che sono centri di profitto. Vediamoli nel dettaglio:

I centri di costo

- l'area termale
- gli spogliatoi
- l'ufficio amministrativo
- i magazzini

I centri di profitto

- la reception
- la palestra attrezzi
- la palestra corsi
- lo studio medico
- il centro estetico

La reception presenta i servizi del centro ed è in grado di vendere degli abbonamenti ma, anche, singoli prodotti come la visita medica, il personal trainer, il corso specifico e addirittura degli attrezzi.

La palestra attrezzi, dove gli istruttori possono vendere lezioni di personal, la vista

medica, terapie estetiche o riabilitative (massaggi etc.), monitoraggi, diete e/o prodotti come attrezzi etc.

La palestra corsi, dove l'insegnante può promuovere anch'esso personal trainer, diete, visite mediche etc.

Lo studio medico, dove sono prodotte visite mediche e promosse diete, controlli e monitoraggi.

Il centro estetico, area dove, naturalmente, promuovere i propri servizi.

Tutte aree che creano profitto e devono crearlo in maniera continua. Il profitto, inoltre, deve essere monitorato così da motivare il personale al raggiungimento degli obiettivi.

Se consideriamo le innumerevoli possibilità che ha a disposizione un centro fitness per creare profitto, viene da chiedersi come mai le palestre stentino ad andare avanti.

Più idee e prodotti presentia-

mo al cliente e più aumentiamo la possibilità di incrementare il nostro fatturato, inoltre, creare alternative, proporre soluzioni, promuovere servizi diversi si dà l'immagine di un centro vivo e professionalmente attento a tutte le esigenze dei clienti.

In altre parole, verrebbe da dire: "Non assecondiamo la crisi impoverendo il centro ma, poniamo più attenzione alle esigenze dei clienti, assecondiamoli, coccoliamoli, diamogli maggior consulenza e più benessere".

Più volte è stato affermato che il settore fitness, negli ultimi 6/7 anni non ha modificato i listini, che il numero degli utenti è rimasto invariato se non diminuito (si parla sempre dei soliti 4/4,5 milioni di frequentatori), i club sono migliorati esteticamente. Evidentemente

il problema è un altro. La popolazione non riesce ad identificarsi nei centri fitness e non li vede come una necessità per migliorare la qualità della vita. In tutti i corsi per operatori s'insegna ad essere portatori di prevenzione e salute. I media, lanciano continuamente messaggi sull'importanza del movimento fisico per il benessere del corpo e della mente, e mettono in guardia su chi non lo fa. Perché invece fuori dei centri passeggiano senza entrare in palestra più di 35.000.000 di persone?

Probabilmente perché non sono a conoscenza della reale funzione dei centri fitness. Non esiste alcun meccanismo che possa convincere il potenziale cliente a seguire un programma di prevenzione. Il cittadino medio non percepisce l'importanza e la funzione

del Centro.

Spesso si sente affermare che ci sono troppi centri, che ormai la concorrenza è troppa. Non è vero! Basti pensare a Milano, città dove c'è una gran concentrazione di palestre ma, solo 300.000 persone che frequentano contro i 3.000.000 d'abitanti. Il problema non è il numero delle palestre ma il numero delle persone che non frequentano.

Quando si parla di offrire benessere occorre essere forti dei risultati che si possono conseguire. Se le palestre avessero dei programmi ben precisi da offrire, tanti servizi correlati al benessere da proporre e metodologie che garantiscono gli obiettivi, tutto lo staff avrebbe maggior sicurezza nel proporsi e nel proporre, avrebbe maggior motivazione. Se nel centro non si sa cosa proporre

oltre all'abbonamento, automaticamente vengono meno tutte le motivazioni: che cosa può rispondere un commerciale alla domanda "Qual è la vostra offerta"? "La sauna, il bagno turco, l'istruttore in palestra". Insomma, le solite cose che farebbero cadere le motivazioni anche ad un fanatico del fitness.

Per concludere, oggi più che mai, bisogna arricchire i centri, di servizi (visite mediche, check-up, diete, personal trainer, programmi d'allenamento diversi, monitoraggi, etc.) proporli con fiducia e sostenerli. Lavorare sulla qualità e fidelizzare inserendo metodologie e protocolli nuovi. In un prossimo articolo affronteremo esempi di metodi e protocolli di servizi.

Fabio Swich



ISTITUTO DI CULTURA E SVILUPPO PER LO SPORT

I.C.S. SPORT www.ics-sport.it

- 1 **1° Livello : "SI-ICS"**
Strenght Istructor
(Istruttore Sala Pesì)
- 2 **2° Livello : "PT-ICS"**
Personal Trainer
- 3 **Master & Seminari di Specializzazione**

Master & Seminari di Specializzazione

Prossimo Seminario 8 Roma, Febbraio 2006
"L'Elettrostimolazione Sportiva"

info@ics-sport.it



TUDOR BOMPA INSTITUTE ITALIA

www.tbi-i.com

- 1 **3° Livello: "P-PS"**
(Periodization-Planning Specialist)
Prossimo Corso : Roma, Marzo - Maggio 2006
- 2 **5° Livello : "P-SCE"**
(Periodizazion - Strenght & Conditioning Expert)
Prossimo Corso : Roma, Giugno - Novembre 2006

1° Simposio Internazionale TBI: Roma, Giugno 2006

Primo Master Internazionale di Aggiornamento su:
Periodizzazione della Forza per lo Sport, Pianificazione della Preparazione Atletica, Esperienze sul Campo dei Migliori Preparatori, Tecniche di Rigenerazione.

info@tbi-i.com



GENESIS P.T.S. PERSONAL TRAINING SYSTEM

www.genesispts.com

' "Genesis" come l'origine dell'evoluzione.... una nuova filosofia di vita per "Rigenerarsi" ottimizzandosi... '

INFORMAZIONI
062753300

• **Personal Training System :**

La massima espressione di Personalizzazione ed Evoluzione di Protocolli, Metodiche e Tecniche di allenamento...

• **Terapia e Rieducazione :**

La continua e accurata ricerca del Ripristino degli Equilibri per una corretta funzionalità Anatomica e Fisiologica...

• **Servizi Professionali :**

Fitness Consultant ; Direzione Tecnica ; Corsi di Formazione; Personal-Trainer Center ;

FIDAL

CONI

SIMIS

ACI

FASSI



info@genesispts.com

Amici nella vita e nel lavoro



A volte i sogni si avverano. È quello che è capitato a tre amici che hanno realizzato insieme la palestra desiderata da tempo

Questo è lo slogan che Elena Lorenzo e Marco hanno adottato per la loro attività, un sogno comune che con umiltà e determinazione hanno visto realizzarsi. Apertura 15 Gennaio 2004 dopo tre mesi di ristrutturazione dove si lavorava insieme ai muratori dalle 12 alle 13 ore al giorno, con la paura di non farcela per la data di apertura. Tutto però è andato per il meglio, “...abbiamo aperto con un tempismo quasi perfetto.” Afferma Elena. “...lei è il biglietto da visita. La prima persona che il Cliente vede en-

trando, e l’ultima che incontra alla fine del”allenamento,” (come ripete sempre Marco, suo compagno anche nella vita). 37 anni compiuti da poco, 19 dei quali lavorando sempre a servizio dei Clienti, qualsiasi intervento logistico e commerciale passa da lei.

Una sintonia perfetta

Dalle promozioni stagionali alla gestione dei corsi piuttosto che l’organizzazione del bar o alle composizioni floreali che compaiono regolarmente in reception. Con la

sua affabilità e professionalità trasmette ai Clienti un calore immediato ed una familiarità non facilmente riscontrabili. “E’ l’amica e la socia ideale” dice Lorenzo, istruttore di sala, corsi e spinning. “...prima di divenire soci siamo stati colleghi per 9 anni. Tra noi c’è sintonia perfetta che è la cosa migliore per la buona riuscita di un lavoro come il nostro.” Lorenzo 36 anni, trainer dal 1990; in seguito è arrivata la passione per la bicicletta quindi i corsi di spinning ed infine i corsi di gruppo. E’ il tecnico del trio, preparazione perfetta anche per programmi di ria-



bilitazione...nonchè amico di Marco. 37 anni...l'atleta. E' stata sua l'iniziativa di aprire insieme un Palestra, era il suo sogno. Ha sempre vissuto lo sport come stile di vita e la stessa motivazione la trasmette ai Clienti. Con lui chiunque può fare sport a qualsiasi livello sentendosi sempre un campione.

Insomma una triade perfetta.

Uno spazio per tutte le età

La loro Palestra si trova a Casatenovo, il primo Comune della Provincia di Lecco. 600 mq. su due piani: reception con piccolo bar, sala pesi e cardio con attrezzatura Selection ed Exite di TechnoGym al primo livello. Sala corsi, sala spinning, spogliatoi con thermarium al secondo. Piena di luce, con vetrate che danno su prati verdi e, ci tengono a precisare, è per tutti! Dai bambini di 3 anni per la psicomotricità, fino ad un pubblico più maturo o per chiunque voglia godere di momenti di sport e svago, coltivando anche nuove amicizie.

La loro intesa e la loro amicizia cercano di trasmetterle anche ai loro Collaboratori. Persone con cui condividono non solo i momenti di lavoro ma anche di svago e sono parte essenziale nello sviluppo dell'attività.

L'aria che si respira entrando nel loro club è di assoluta spontaneità e relax e la si può sintetizzare in ciò che è solito affermare Marco: "...deve essere un piacere lavorare con noi, allenarsi con noi e stare con noi.

E' solo divertendoci per primi che si trasmette questa magia. Nessuno deve sentirsi isolato, chiunque deve capire che fare sport (a qualsiasi livello lo si pratici) ti rende più forte nel corpo e nell'Anima. Non dobbiamo allenarci solo per vincere delle gare ma per migliorare noi stessi sotto ogni profilo, perchè la vera competizione di ognuno è la vita quotidiana. Quindi...forza un po'!".



Un sogno divenuto realtà

Una frase sintetizza lo spirito di questi ragazzi, è incorniciata nel loro ufficio: "Gli imprenditori e le imprenditrici sono coloro che trasformano i loro sogni e le loro aspirazioni in realtà, le loro idee in progetti per il mercato. Per gli imprenditori non esiste sapere senza saper fare e ogni imprenditore rappresenta un progetto originale". Datato Aprile 2003... l'inizio della loro avventura.

*Elena, Lorenzo e Marco.
(Titolari di: Palestra Wellness
www.palestra-wellness.it)*

In questo numero:

38. Non facciamoci del male!

40. Spogliatoi dimenticati da (quasi) tutti

Non facciamoci del male!

Uno dei problemi maggiori con i quali la palestra deve fare i conti, prima o poi, è l'umidità con le conseguenti muffe. Un malessere dei locali che può degenerare, se non arginato in tempo, in stagnazione e proliferazione di batteri a tutto danno dell'utente.

Il problema delle muffe e dei batteri nei locali delle palestre è stato, fino ad oggi, sottovalutato. La scarsa informazione al riguardo ha fatto poi il resto. Una contraddizione, se pensiamo che i centri fitness sono sinonimo di benessere. È inaccettabile pensare che una palestra, oggi, non risponda a dei requisiti d'igiene e strutturali che salvaguardano la salute di chi le frequenta. In un contesto d'evoluzione dei centri fitness verso la qualità e la professionalità di chi vi opera, l'igiene n'è parte integrante che non può essere assolutamente ignorata o rinviata. Per capirne meglio abbiamo sentito un "Addetto ai Lavori", l'architetto Paolo Scialanca, parte attiva nel progetto dell'Ecp per l'applicazione del BioSSido di Titanio.

Quali sono i problemi che riscontrate maggiormente nelle palestre quando fate la consulenza in loco?

Prima di tutto faccio una premessa, io mi occupo della parte applicativa del prodotto per quanto concerne gli ambienti interni. I problemi che riscontriamo maggiormente, nelle palestre, sono di natura tecnica perché le palestre dispongono di locali dove c'è poca attenzione alla progettazione, non curano, in altre parole, il lato fondamentale. Negli spogliatoi, ad esempio, c'è molto umido e muffe evidenti di particelle e batteri dannosi per la salute. Un ambiente contaminato e contaminante.

Per contenere il problema, basterebbero alcune poche at-

tenzione nella fase di strutturazione:

- Usare un intonaco traspirante
- Un ricambio d'aria con delle bocchette d'aerazione

Il BioSSido di Titanio aiuta molto perché limita i batteri ma, a monte, devono esserci queste attenzioni. Quest'innovativo prodotto ha la funzione di fagocitare e digerire i batteri 24 ore su 24.

Il mio consiglio, però, rimane sempre quello strutturale: un buon ricambio d'aria e usare un ciclo di prodotti traspiranti. A questo punto, il BioSSido di Titanio, interviene per preservare le superfici. Ci sono palestre che sono all'avanguardia, soprattutto quelle che hanno un buon riscontro economico. Ad un livello più basso, invece, c'è poca considerazione del problema e scarsa conoscenza dei prodotti. In parte ciò dipende anche da una nostra forma mentale che ci porta ad accontentarci, più per abitudine che per altro. Siamo sempre stati abituati, fin dalla scuola, a vedere la palestra come un prefabbricato con docce

Oggi, però, c'è un'evoluzione dei centri fitness.

Sì! Oggi le cose stanno cambiando, c'è maggior consapevolezza, si spende e si cerca il meglio per la nostra salute. Alcune palestre stanno rispondendo bene a queste nuove esigenze con istruttori qualificati e attrezzature di un certo livello. I gestori cominciano a considerare il problema spogliatoi perché hanno capito che non si tratta di fare un investimento drammatico. Le

Usl sono abbastanza attente a queste cose, le muffe alle finestre e l'acquetta per terra, sono sinonimo d'insalubrità dell'ambiente. Il problema è quando le visite ispettive sono fatte d'estate, basta aprire le finestre per il ricambio d'aria e non si nota nulla, però, il problema c'è. Il legislatore, ad ogni modo, non può controllare le migliaia di palestre presenti sul territorio, dovrebbe essere l'utente a segnalare il problema.

Che fare?

Punterei ad una doppia informazione: verso l'utente e di natura progettuale verso il gestore. Il problema se risolto all'origine, va a tutto vantaggio del gestore che non deve attaccare "pezze", con costi maggiori, perché tanto il problema rimane.

Il punto cruciale sono i bambini che non hanno sviluppato delle buone difese immunitarie. Frequentare certi tipi di palestre o piscine, porta più svantaggi che benefici alla salute dei bambini. Verruche, Herpes, malattie alle vie respiratorie causate da Stafilococco, sono solo alcune delle tante infezioni riscontrate in bambini che frequentano ambienti promiscui poco salubri. Un'altra proposta potrebbe essere, creare degli sgravi fiscali a chi ha palestre con oltre dieci anni di vita, per mettersi in regola con le normative igieniche. Il tutto attraverso una certificazione dei lavori. Infine, se questo non basta, facciamo una selezione dei centri che ci danno garanzia di salubrità.

Sandra Pinato

Spogliatoi dimenticati da (quasi) tutti

È opinione comune dei proprietari di palestra pensare che lo spogliatoio sia un ambiente di poco conto per il cliente. "Tanto ci si deve solo spogliare per poi passare nelle varie sale per fare attività".

Ci si limita a tenerlo pulito, mettendo delle panchine con attaccapanni e voilà lo spogliatoio



Non c'è niente di più sbagliato che non aver cura degli spogliatoi. In ogni palestra ce ne sono minimo due che, per vari motivi, non vengono quasi mai curati dai titolari.

Il paradosso è spendere ogni anno 5-10.000,00 euro per acquistare qualche attrezzatura nuova, magari anche attrezzature doppie o triple per la sala pesi, oppure modificare la reception, o inserire un nuovo corso con nuovi attrezzi e non pensare agli spogliatoi come servizio aggiunto per il cliente. Dopo una bella e faticosa seduta d'allenamento si vorrebbe trovare un po' di confort anche nello spogliatoio, che di solito, dopo una doccia si presta ad essere l'ambiente giusto per rilassarsi.

Non serve spendere cifre impossibili per dare il confort minimo richiesto, tenendo

conto che, oggi, ci sono prodotti professionali che danno ampie garanzie nel tempo.

Uno spogliatoio dovrebbe avere questi confort minimi:

1. panchine attrezzate
2. pedane poggiapiedi
3. asciugamani
4. asciugacapelli
5. docce con porta
6. dose sapone
7. specchi
8. aria pulita

Le panchine dovrebbero essere solide e ben posizionate sul pavimento (oggi esistono panchine con i piedi regolabili) avere una seduta sufficientemente comoda, di almeno 40 cm di profondità, con attaccapanni e portaborse. In ogni metro di panchina si può ipotizzare due/tre persone sedute e cinque appendiabiti.

Pedane poggiapiedi garanti-

scono igiene e sicurezza per chi si spoglia, ci sono di diversi tipi, in gomma antibatterica, a rotoli, ad incastro che garantiscono durata e semplicità di pulizia nel tempo, oppure in legno. Quest'ultimo è da prendere in considerazione solo se si utilizza il legno Teak o Acacia, perché sono legni molto duri e resistenti all'umidità.

Gli Asciugamani possono essere di carta, di stoffa, ma, devono essere presi in considerazione quelli elettrici per due motivi:

- 1° si elimina il problema della carta che si esaurisce e che spesso è buttata in giro per lo spogliatoio-bagno
- 2° per un risparmio di gestione che gli stessi generano

Tabella comparativa dei costi d'asciugatura
costo medio unitario
Rotoli di cotone 0,04€

Carta 0,02€
Aria calda 0,005€

Gli asciugamani elettrici sono di vario tipo: con pulsante, fotocellula e infine antivandalo, ma il loro costo è ammortizzato in breve tempo.

Asciugacapelli, questo servizio in una palestra moderna è essenziale, e gli asciugacapelli professionali dovrebbero avere almeno 1000w di potenza e la regolazione della velocità e della temperatura.

Docce con porta o almeno con tenda o piccole porte che chiudono parzialmente il box doccia per garantire un po' di privacy. Questi prodotti si possono avere in vetro, legno, plastica, dipende dal valore che si vuol dare allo spogliatoio.

Dosa sapone esistono in plastica o acciaio inox, quest'ultimi sono più costosi ma indistruttibili, e in ogni caso il dosa-sapone garantisce igiene, (conforme alle nuove normative ASL) e pulizia nella zona del lavandino

Specchi sono l'essenziale di uno spogliatoio moderno, devono essere grandi per permettere di vedersi a mezzo busto in quantità necessarie per soddisfare tutti i clienti e in vetro antinfortunistico

Aria pulita è consigliabile anche avere un sistema d'aerazione degli ambienti, specie se la palestra è ricavata sotto il livello della strada. Oltre ad un ricambio d'aria frequente, devono essere

mantenuti costanti il tasso d'umidità (al 45 per cento) e la temperatura (tra i 20 e i 22 gradi) per consentire una corretta traspirazione ed evitare raffreddamenti.

Se non si è ancora pensato ad impianti a hoc per lo spogliatoio ci si può arrangiare con ventole d'aspirazione e soprattutto con apparecchiature mobili che producono ossigeno attivo e permettono di avere sempre la sensazione di aria fresca. Questi apparecchi esistono anche portatili e di basso costo rispetto ad un vero impianto. Il vantaggio è che si possono spostare da un

ambiente ad un altro

Pensate al top per il vostro spogliatoio

In ultima analisi, se vogliamo avere il top per i nostri clienti, dobbiamo pensare ad armadietti per ogni singolo cliente, il tutto però deve essere studiato nei mini particolari per evitare che lo spogliatoio diventi piccolo.

Esistono per questo architetti, o aziende che creano il layout per verificare il posizionamento degli armadietti in armonia con l'ambiente, anche perché se lo spazio non è sufficiente è meglio non inserire gli armadietti. Gli armadietti si possono avere di tanti materiali, i più economici sono in lamiera, ma negli ultimi anni si sono abbelliti con i colori che danno una piacevole sensazione messi all'interno dello spogliatoio. Ci sono poi quelli in legno trattato per l'umidità che si possono personalizzare con oltre cento colori oppure in laminato stratificato (Hpl) un po' meno personalizzabili, costosi, ma indistruttibili.

Emiliano Costagli



Eventi & Fiere

Il fitness, come tutti i prodotti, ha bisogno di mettersi in mostra, delle sue vetrine: le fiere e gli eventi dedicati. Lo spazio che abbiamo riservato a queste vetrine servirà ad informare il lettore su tutti gli appuntamenti nazionali ed internazionali riservati al fitness. Per ogni appuntamento forniremo tutte le indicazioni necessarie come date, orari e costi d'accesso. Invitiamo gli organizzatori d'eventi e fiere a segnalarci per tempo i loro programmi.

Dal Forum Sport Center, una Convention "Coi fiocchi"

Siamo approdati in uno dei circoli più rappresentativi della capitale: il Forum Sport Center per raccontarvi la terza edizione della Forum Fitness Convention. Un appuntamento, ormai impedibile, per tutti i professionisti del settore, ma anche per i sempre più numerosi appassionati.

Siamo stati accolti da Alessandra Michetti, responsabile eventi e coordinatore fitness del Forum e Gil Lopes, fitness presenter di fama internazionale, già alle prese con l'organizzazione dell'evento.

Gil e Alessandra, ci raccontano le proposte, le novità e le sorprese che troveremo nella loro Convention, ormai alle porte.

Alessandra ci comunicherà tutte le informazioni di tipo organizzativo, logistico e strutturale.

Cominciamo dalla data, avete confermato il mese di Febbraio, c'è una motivazione?

Abbiamo scelto il week-end del 24, 25 e 26 febbraio perché pensiamo sia il momento giusto per aggiornarsi, perché gli insegnanti a questo punto



dell'anno hanno bisogno di nuovi spunti, nuova musica, insomma di una marcia in più per affrontare ogni giorno le lezioni in palestra.

Siete giunti alla terza edi-

zione, ovviamente avrete incontrato delle difficoltà, ma quali sono gli stimoli che vi spingono ad andare avanti cercando di migliorare il prodotto che offrite?

Lo stimolo più grande è dato, naturalmente, dalla presenza massiccia dei ragazzi, sempre di più, che s'iscrivono. C'è anche la voglia di rischiare un po' di più, ogni anno, cercan-

do di variare il programma per offrire un contenitore sempre nuovo e avvincente. Un ringraziamento particolare va anche alle aziende che credono in noi e che, in ogni edizione, hanno sposato il progetto scegliendo la nostra Convention per veicolare i loro prodotti.

Quali sono, quest'anno, le novità che riguardano la location, premesso che la Convention si svolgerà all'interno del Forum?

Come lo scorso anno, ci sarà una sala completamente dedicata al fitness, una per l'hip-hop e dance, la sala Spinning®, quella riservata al fighting ed infine uno spazio dedicato ai workshop che sono uno dei punti di forza di quest'edizione. L'altra novità importante è che ci sarà un'area riservata agli iscritti, per sostare durante le pause tra una lezione e l'altra, con dei punti ristoro ed un accesso più semplice alle sale.

Un'ultima domanda: qual è l'obiettivo della Forum Convention 2006?

Creare la scelta giusta per dare la possibilità a tutte le tipologie d'utenza di avvicinarsi al settore.

Per gli aspetti puramente tecnici passiamo la parola a Gil

Innanzitutto vogliamo i nomi, chi sono i presenter che hai scelto?

Naturalmente i più quotati, ci sarà Joan Altisen, Claudio Melamed, Rebecca Small, Giovanna Camuffo, Guillermo Vega, Jairo Junior, Daniele Baldi, Laure Courtellemont, tra le new entry rispetto alle passate edizioni Steve Shaimer, Lincol Brandel e Boris Bazzani, poi due presenter giovani ma che sentirete nominare sempre più spesso: Giacomo Piccoli e Gianluca Alessandrellie ancora Alessandro Vedovelli e Fabrizio Castellani per il fighting, Carlo Biliar-



do e Giorgio Andreozzi per lo Spinning® e poi c'è ancora un presenter abbastanza bravo ma non so se lo conosci, si chiama Gil Lopes J

Ti piace sempre scherzare... Mi sembra che quest'anno il programma sia più ricco, parlaci delle novità

Abbiamo aggiunto il settore fighting e tonificazione ed anche lo Spinning®, quest'anno sarà anche possibile prenotare dei workshop di tonificazione, yoga per il fitness e ginnastica natural, che poi sono le due discipline in esclusiva per la nostra Convention.

Adriana de Santis è la persona che curerà la sezione yoga, è un'ex danzatrice che attraverso ricerche specifiche ha messo a punto un programma studiato per gli operatori del settore: yoga per il fitness appunto.

E la ginnastica natural?

Arriva direttamente dal Brasile con il trainer che l'ha ideata, il prof. Alvaro Romano, è una fusione di tecniche di stretching, flessibilità, respirazione che deriva dall'ha-tha-yoga, tecniche di ju jitsu e tutti i movimenti più naturali del corpo umano. È un metodo assolutamente innovativo nel panorama delle discipline body and mind.

Non ci resta che preparare scarpe e asciugamano e lanciarsi nelle lezioni più divertenti e innovative, ma se avete ancora domande da fare e volete tutte le informazioni sui costi e sull'orario delle lezioni contattate il Forum al numero 06 61110325 o visitate il sito di Gil www.gillopes.net

Rachele Cirri

Forum Nuovo Club Congress & Trade Show

Verona, Centrocongressi Palaexpo – 24/24/26 Febbraio 2006

La settima edizione dell'evento professionale italiano per gli operatori del settore health, fitness, benessere, piscine ed ospitalità, si svolge a Verona. Ci saranno tre giorni dedicati al congresso e all'esposizione, da venerdì 24 a domenica 26 febbraio 2006. Un evento importante nel calendario internazionale delle convention di settore che

ha saputo rinnovarsi d'anno in anno. 29 sessioni cui parteciperà un team di relatori costituito dalle personalità di maggior rilievo tra formatori, consulenti, imprenditori e manager del settore. Quest'anno, inoltre, il Forum propone il Percorso Tecnico: una serie di workshop concentrati nella giornata di domenica per il professionista tecnico. L'area espositiva del Forum Il

Nuovo Club si allarga ad ogni edizione, diventando sempre più rappresentativa anche per i settori correlati al mondo del fitness e del benessere. La visita all'esposizione rappresenta, quindi, un'occasione unica per avere una visione generale delle offerte e delle novità del mercato. Il Trade Show è una vetrina privilegiata d'attrezzature, tecnologie, servizi e soluzioni per

il benessere, accessibile gratuitamente a tutti gli operatori accreditati, ad architetti e progettisti, ai media italiani e stranieri, ai manager ed imprenditori di tutte le realtà legate al settore. Il Centrocongressi - Palaexpo è situato all'interno del quartiere fieristico di Verona, nella periferia sud della città a soli tre km dal centro storico.

www.ncforum.com

Fit One
PROMOTION

PRESENTA



Winter Fitness Camp

CAVALESE (TN), 10/11/12 MARZO 2006

Tre giorni di vacanza studio entusiasmanti all'insegna del divertimento e dell'aggiornamento tecnico con i docenti di Fit One Promotion per un programma esclusivo. Il fitness a terra e in acqua combinato agli sport invernali più tradizionali per gli amanti della montagna.

Iscrizioni agevolate entro
il 4 febbraio 2006 !!!

www.fitpromos.it

Segreteria organizzativa
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it



David Cardano



Andrea Gorini



Roberto Conti



Barbara Corelli

Afro aerobic
Funk
Hip Hop
Step
Indoor Cycling
Spinsoul
Acquagym

Work shop su :
Alimentazione
Allenamento

Richiedi alla segreteria organizzativa il
programma completo o visita il sito
www.fitpromos.it/eventi.htm

..... ed altri ancora!!!

Vetrina delle occasioni

Con questo numero inauguriamo una nuova sezione dedicata ai macchinari da palestra per così dire "Di seconda mano". Per contattare il proprietario o avere maggiori informazioni sui prodotti presentati in questa sezione chiamateci al numero 06 30869371 oppure inviateci una e-mail all'indirizzo "exnovo@lapalestra.net" o anche un fax al numero 06 30892212.

Tutti i prezzi indicati sono da intendersi Iva esclusa.



Telaio bianco e pelle sedili nera,
linea Premium Fassi Sport
Euro ~~1.900~~ - **Euro 1.550***
Rif. F001/BA53



Telaio bianco e pelle sedili nera,
linea Premium Fassi Sport
Euro ~~1.800~~ - **Euro 1.460***
Rif. F002/BA57



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~2.080~~ - **Euro 1.680***
Rif. F003/BO36



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~1.860~~ - **Euro 1.500***
Rif. F004/BO45



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~2.350~~ - **Euro 1.900***
Rif. F005/BO51



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~1.900~~ - **Euro 1.550***
Rif. F006/BO52

*Macchine nuove imballate e montate. Trasporto incluso per ordini di minimo 3 pezzi, per ordini inferiori: 5% del valore dell'ordine.



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~2.120~~ - **Euro 1.720***
Rif. F007/BO53



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~2.000~~ - **Euro 1.620***
Rif. F008/BO60



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~1.985~~ - **Euro 1.600***
Rif. F009/BO64



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~2.136~~ - **Euro 1.730***
Rif. F010/BO66



Telaio silver,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~1.955~~ - **Euro 1.580***
Rif. F011/BO69



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~540~~ - **Euro 430***
Rif. F012/BJ40



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~560~~ - **Euro 450***
Rif. F013/BJ22



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~430~~ - **Euro 350***
Rif. F014/BJ30



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~520~~ - **Euro 420***
Rif. F015/BJ33

*Macchine nuove imballate e montate. Trasporto incluso per ordini di minimo 3 pezzi, per ordini inferiori: 5% del valore dell'ordine.



Telaio silver,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~275~~ - **Euro 220***
Rif. F016/BRJ08



Telaio silver e selleria cuoio,
linea Avangarde Fassi Sport
Euro ~~7.000~~ - **Euro 5.700***
Rif. F017/WD99



Chrono bike Air machine con
computer nuovo perfetta
Euro 990,00
Rif. A001



Addominali machine REHAB
Panatta
Euro 650,00
Rif. A002



Gluteus basic isolate Panatta
Euro 590,00
Rif. A003



Tapis roulant Panatta
come nuovo anno 2001
Euro 2.900,00
Rif. A004



Panca addominali regolabile
Fassi Sport
Euro 180,00
Rif. A005



Twist machine Oemmebi
Euro 440,00
Rif. A006



Pressa inclinata 45°-60°
oemmebi con partenza facilitata
Euro 650.00
Rif. A007

*Macchine nuove imballate e montate. Trasporto incluso per ordini di minimo 3 pezzi, per ordini inferiori: 5% del valore dell'ordine.



**Disponibilità di numerosi
altri articoli e varianti colore.
Per informazioni
contattare la redazione
al Tel. 06.30.86.93.71
oppure via mail ad
“exnovo@lapalestra.net”**

Cerco & Vendo

Avete un attrezzo che non vi serve più e non sapete come fare per disfarvene? Non buttatelo a qualcuno può interessare. Volete offrire i vostri servizi ad una palestra?

Volete vendere la vostra attività?

Cercate un Personal Trainer? Un socio?

Insomma, questa rubrica vi può essere di grande aiuto.

Un piccolo mercatino del fitness dove ognuno può pubblicare, gratuitamente, i propri annunci.

Scriveteci, scriveteci e scriveteci, non abbiate pudore, il mercatino del fitness vi attende numerosi.

E-mail: annunci@lapalestra.net

CERCO

● PRESTIGIOSA azienda italiana produttrice di attrezzature professionali da palestra, cerca agenti su tutto il territorio, per zone libere.

Offresi fisso mensile e trattamento provvisoria. Inviare C.V. al Fax 06.30892212.

● PALESTRA CERCA attrezzature cardio Technogym o Life Fitness solo se in buone condizioni. Tel. 338.3450526

● CERCO PANCAFIT del "metodo reggi" in buono stato Max 70 Euro. Roma. Tel3335728589

● Ricerchiamo a Trieste Personal Trainers, preparatori atletici, istruttori di Fitness/ Body Building, per lavoro individuale su clientela selezionata. Se interessati, telefonare allo 040 3480797 oppure scrivere a magika.trieste@libero.it

VENDO

● **COMPRAVENDITA / PERMUTA:**
Attrezzature sportive Fitness - Relax - Benessere - Piscine.
*Usato - *Noleggio - *Nuovo. By WWW.

FITNESS-USATO.COM. Le Migliori marche : Technogym -

Panatta - Life Fitness - Teca - 3b Bcube - Schwinn - Moser - Wbn - Rizzato - Reebok - Sapilo , ecc.

Per informazioni : tel. (+39) 339-5089914
e-mail : fitness@fitness-usato.com.

● Cedesi attività di palestra ben avviata di 800mq in localita Cilavegna (PV)
info 0381-96666 oppure 3393659286
DEBORA

● CAUSA RINNOVO LOCALI, SVENDIAMO LAMPADE / DOCCE / TRIFACCIALI / LETTINI - REALIZZO - VISITATE IL NS. SITO : www.verribylalp.com. - CONTATTO DIRETTO: 059/251605.

● VENDO MACCHINE ISOTONICHE TECHNOGYM, LINEA SUPEREXECUTIVE (TELAIO BIANCO, IMBOTTITURE NERE, PIASTRE CROMATE, CARTER DI PROTEZIONE):

-STANDING GLUTEUS (CON POWER CONTROL) euro 550

- DELT'S MACHINE (CON POWER CONTROL) euro 550

- ADDUCTOR MACHINE (CON POWER CONTROL) euro 550

- LEG PRESS ORIZZONTAL (CON POWER CONTROL) euro 1100

- PEK DEK (SENZA POWER CONTROL) euro 400

- LOWER BACK MACHINE (SENZA POWER CONTROL) euro 400

- PANCA ADDOMINALI euro 100
info@palestreclub.com

● ARMADIETTI. Sono stati fabbricati nel 2001 su misura per il nostro centro da un'azienda locale. Sono in buono stato e vengono sostituiti per "restyling" degli spogliatoi. Il materiale è melaminico ed i colori bianco, blu e arancio.

In totale sono: 93 ad anta intera e 357 ad anta doppia (sopra e sotto). Vendiamo anche le panche e le mensoline con gli specchi. Le misure sono: altezza 200 - larghezza 44 - profondità 57.

Il prezzo è da concordare in base alla quantità acquistata: fino a 100 armadietti il prezzo è di 50 euro cadauno (sia ad un posto, che a due), per quantità superiori il prezzo è da concordare

- 11 PORTE SCORREVOLI IN CRISTALLO PER DOCCIA euro 50 cadauna
info@palestreclub.com

● VENDO STEP:

- 35 STEP "GILDA MARX" euro 20 cadauno

- 20 STEP "GILDA MARX" euro 25 cadauno

- 10 STEP "GILDA MARX" euro 30 cadauno

info@palestreclub.com



Le aziende citate in questo numero

Alessandro Fascetti 0586 941565 www.paginegialle.it/alessandrofascetti

Ambiente 030 675999

AMS Italia Srl N.v. 800.425.330 www.proaction.it

Azzurra Fitness 0571 80447 www.azzurrafitness.com

Depa srl 0364 360260 www.depatech.it

ECP S.r.l. 06 42012480 www.ecp-italia.it

Electrolux Group 0434 385 354 www.dito-electrolux.com

Fit One Promotion 02 34934335 www.fitpromos.it

FitWay srl 06 7014800 www.fitway.it

Happy Sauna 0462 503023 www.happysauna.it

I.C.S. sport 06 2753300 www.ics-sport.it

One Group s.r.l. 0564 417276 www.onegroupsrl.it

Sport Lab 02 3311684 www.sportlab.it



LA PALESTRA

www.lapalestra.net

Anno II - N. 2
gennaio/febbraio 2006

Editore

Api Grafiche Multimediali
info@apigrafiche.net

Comitato redazionale

Cesare Salgaro,
Veronica Telleschi

Direttore Responsabile

Sandra Pinato

Hanno collaborato

Dott. Marco Neri,
Fabio Swich,
Dott. Fabio Massimi,
Alessio Donnini,
Iader Fabbri,
Emiliano Costagli,
Rachele Cirri

Pubblicità

Nika's - Comunicazione
e Ufficio Stampa
Via Cassia, 1791
00123 Roma
Tel. 06.30896070 - Fax 06.30892212
pubblicita@lapalestra.net

Immagini

LA PALESTRA archivio

Tipografia

IGL - S.Martino b.a. (VR)

Pre-press

Reverse
Via Milano 12
20064 Gorgonzola (MI)

LA PALESTRA

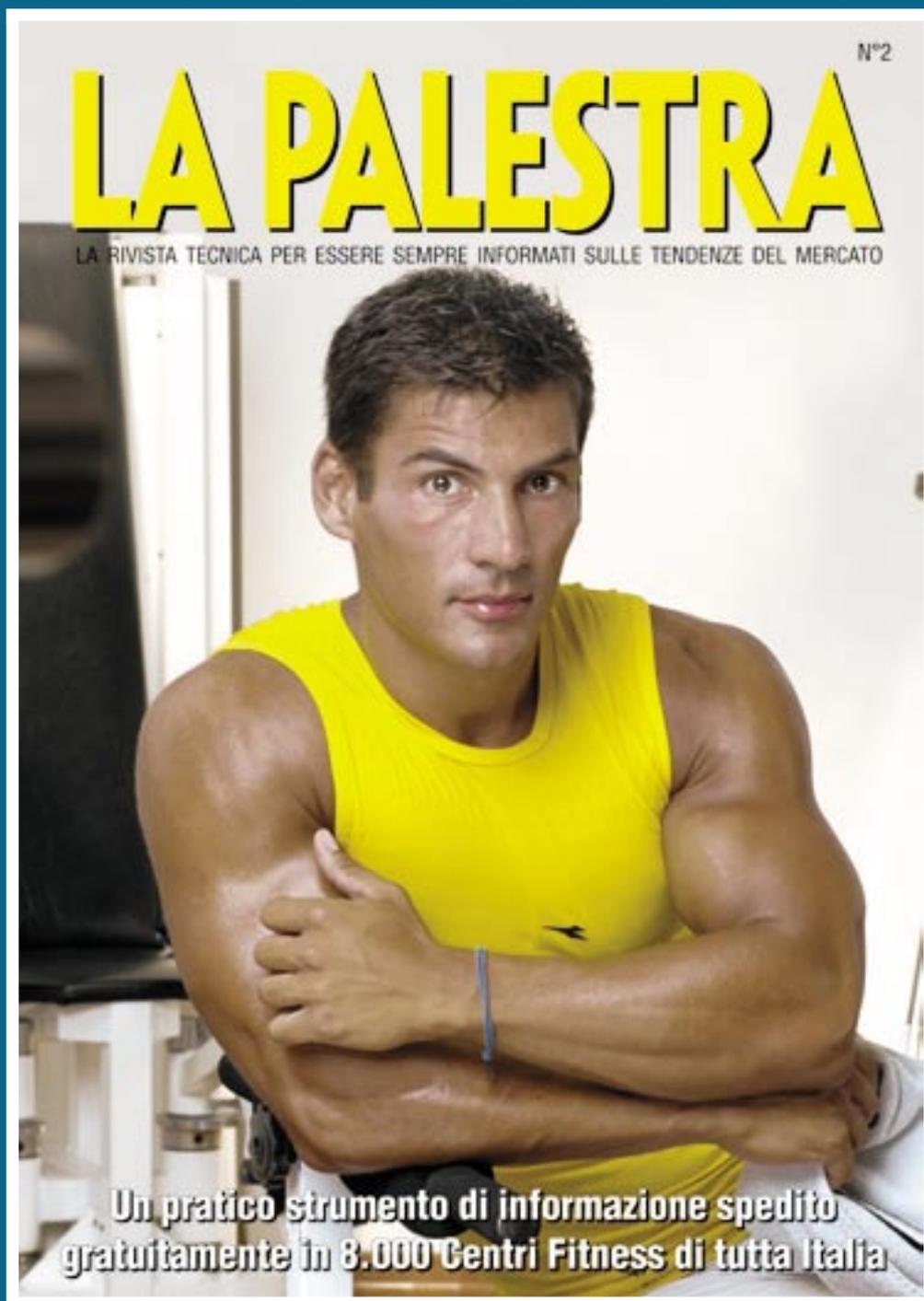
Pubblicazione bimestrale registrata
al Tribunale di Milano il 21.09.2005
con il numero 643.

L'invio di fotografie alla redazione
ne autorizza implicitamente
la pubblicazione gratuita su qualsiasi
supporto cartaceo e su qualsiasi
pubblicazione anche non della
Api Grafiche Multimediali.

Le fotografie inviate alla redazione
non saranno restituite.
Copyright Api Grafiche Multimediali
Testi, fotografie e disegni,
pubblicazione anche
parziale vietata.

Non aspettare!

**Vieni a scoprire le nostre
fantastiche promozioni pubblicitarie**



Chiamaci al Tel. 06.30869371

il nostro staff sarà lieto di trovare la soluzione più adatta alle vostre esigenze



WHEY PRO™ POWDER

100% WHEY PROTEIN

WHEY PRO™ POWDER è il nuovo integratore proteico in polvere, formulato esclusivamente con siero proteico del latte istantaneizzato e isolate mediante micro-ultra filtrazione, con aggiunta di vitamine granulate.

WHEY PRO™ POWDER è disponibile nei gusti cacao, vaniglia, caffè e toffee nel formato in scatola da 500g oppure nel multi pack da 3kg con 6 buste da 500g all'interno.

Confezione da 500g € 20

Multi pack da 3kg € 109

WHEY PRO™ BAR

25g WHEY PROTEIN

WHEY PRO™ BAR è l'esclusiva barretta iperproteica bilanciata, con 25g di lattealbumine e carboidrati a basso indice glicemico, studiata per le esigenze dell'atleta che deve sostenere un'alimentazione iperproteica strutturata con frequenti pasti giornalieri, anche nel pre o post allenamento.

WHEY PRO™ BAR è disponibile nei gusti cacao e cocco nel pratico espositore da 20 pezzi.

Una barretta da 75 g € 3