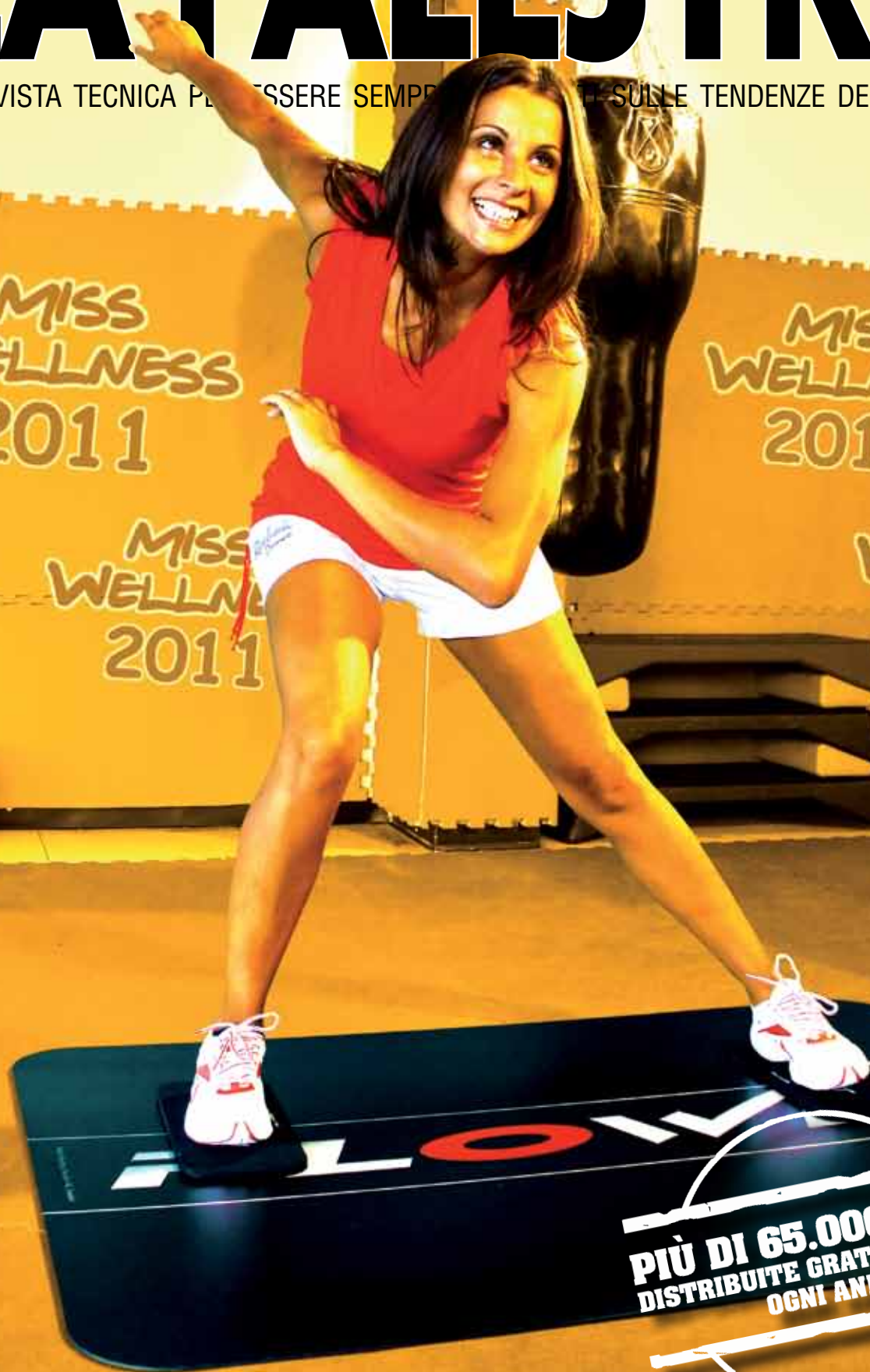


LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE SULLLE TENDENZE DEL MERCATO



**PIÙ DI 65.000 COPIE
DISTRIBUITE GRATUITAMENTE
OGNI ANNO**

ZIGIFY

24 HOURS RUNNING

DAI UNA SFERZATA DI ENERGIA AL TUO ALLENAMENTO.
GRAZIE A ZIGTECH E ALLA SUA SPECIALE SUOLA
AMMORTIZZATA, PUOI ANDARE A TUTTA VELOCITÀ.

ZIGTECH

Reebok

WWW.SELLFIT.COM

WWW.NRGBAG.COM

WWW.XGGROUND.IT

Sellfit®

prodotti e idee per il fitness



Sellfit Srl - via Madon 11- 12080 Vicoforte (CN)
Tel (+39) 0174 563782 - Fax (+39) 0174 565828 - info@sellfit.com

IL SOGNO DEI TUOI CLIENTI... LES MILLS LO HA REALIZZATO

ECCO DUE NUOVI PROGRAMMI PER IL RITORNO DALLE VACANZE !



Per conoscere le nostre offerte : 01 74 55 12 77 / info@lesmills.it



TRIGGERPOINT
PERFORMANCE THERAPY



Per info sui corsi: info@theglobalfitness.com
oppure chiama 338.8775723

Per info sull'acquisto dei prodotti:
info@fitness-europe.com
oppure chiama 334.1247447

È migliorabile solo ciò che è misurabile

E voi sapete misurare e quantificare il vostro lavoro?

Siete in grado di dare i numeri, ovvero di definire in maniera precisa il volume generato dalle singole attività all'interno del vostro centro? Ogni imprenditore dovrebbe avere chiari gli strumenti per il controllo e l'analisi costante del proprio business... ed è con questo obiettivo che abbiamo deciso di mettervi a disposizione una nuova rubrica: **Consulenza in pillole**. Un responsabile di lunga esperienza nel ramo gestionale sarà pronto a chiarire i vostri dubbi e difficoltà. Rivolgetegli le vostre domande utilizzando l'email dedicata! Su La Palestra potremo pubblicare solo una parte delle risposte, ma in privato riceverete un riscontro concreto e soluzioni applicabili nell'immediato.

L'autunno è cominciato: non c'è più tempo per prendere tempo! È giunto il momento di scegliere, organizzare nel dettaglio la vostra realtà sportiva, prendere decisioni critiche. Un aiuto ve lo daranno due imminenti meeting di settore. Prendete nota: il primo, promosso da **IHRSA**, si terrà a fine ottobre a Milano, il secondo, firmato **Life Energy**, si svolgerà a metà novembre, sempre nel capoluogo meneghino. Si tratterà di due occasioni di incontro, condivisione e formazione. Avrete modo di confrontarvi con colleghi e professionisti del fitness per studiare strategie efficaci ed essere sempre più competitivi e soprattutto qualificati... per saper misurare ciò che state facendo e poterlo migliorare!

Un valido strumento per tenere sotto controllo il proprio giro d'affari (e i propri iscritti) viene anche dai software gestionali! Ci siamo resi conto che su di essi esiste ancora molta approssimazione e per rimediare abbiamo intervistato alcune aziende produttrici, disponibili a fare luce sulla funzionalità di tali sistemi. Sempre più vogliamo diventare una rivista utile e ricca di suggerimenti da poter applicare nel quotidiano! Una dimostrazione viene anche dalla pagina dell'avvocato, in cui vi offriamo una consulenza legale puntuale per potervi assistere anche nelle pratiche più complesse.

In questo numero trovate poi focus su protocolli di allenamento poco conosciuti in Italia, dal Bikram Yoga al Flowin, e approfondimenti su regimi alimentari da seguire con molta attenzione, come la chetosi. Di tono più leggero ma non per questo meno interessante, l'articolo sulla vita dello spogliatoio italiano, che permette di comprendere paure, pregiudizi e anomalie del popolo (adulto) del fitness.

Il nostro bilancio è sicuramente positivo, stiamo registrando un grande fermento da parte dell'intero settore, che ci fa ben sperare per il futuro. Trainer sempre a caccia di nuovi corsi di formazione, aziende che lanciano prodotti e accessori innovativi, centri che si mobilitano per allargare il parco macchine, gestori che si interrogano sulle dinamiche organizzative e noi che ci auguriamo che sia uno stimolo positivo e costruttivo per tutti. Buona lettura e buon inizio di stagione!



Veronica Telleschi

SOMMARIO

IN COPERTINA

P. 10 MISS WELLNESS 2011

SALA ATTREZZI

P. 12 La struttura di una seduta di allenamento

P. 16 Lento dietro o lento avanti? (con bilanciere)

SALA CORSI

P. 18 Le virtù della ginnastica Zen

P. 22 La difesa personale in sala corsi

P. 26 Febbre da Bikram Yoga

P. 30 I plus dell'allenamento in piccoli gruppi

FOCUS

P. 28 Workout totale grazie al FLOWIN®

ALIMENTAZIONE

P. 34 Chi ha paura della chetosi?

P. 38 I polifenoli

ALLENAMENTO FUNZIONALE

P. 42 Medicine Ball: la palla dai molteplici usi

P.44 CHIEDILO ALL'AVVOCATO

GESTIONE

P. 46 I software gestionali nel settore del fitness

P. 50 La relazione tra fitness center e aziende

P.53 CONSULENZA IN PILLOLE

NOVITÀ & CURIOSITÀ

P. 54 WTEK ridisegna il concetto di cardiofitness

P. 54 PANATTA SPORT: Jammer Free Weight di Panatta
Un concentrato di funzionalità e potenza

P. 55 FBI TEAM: FITNESS... uno sguardo al futuro
La figura del Personal Trainer Posturale

P. 55 Professione Sport per l'Allenamento Funzionale
Stipulato l'accordo XENIOS USA -
PROFESSIONE SPORT
per la distribuzione esclusiva in Italia

P. 56 MATRIX: Buon anniversario MATRIX!
10 anni di successi.

P. 57 LIFE FITNESS: Extreme Fitness, la mecca del
bodybuilding

ARREDO

P. 58 Il sesso dello spogliatoio

EVENTI

P. 60 Undicesimo Congresso Europeo IHRSA Milano

P. 61 Meeting Lifenergy, Milano 2011

P. 62 CERCO & VENDO

P. 63 VETRINA DELLE OCCASIONI



**®
HEVO**
CIRCULAR

**Design
moderno**



**Biomeccanica
Panatta Sport**



**Leve
indipendenti**



Movimenti circolari



Regolazioni gas assistite



www.panattasport.com

Panatta Sport srl
Via Madonna della Fonte 3/c
62021 Apiro (MC) - ITALY
tel. +39 0733 611824
fax +39 0733 611777
info@panattasport.it

MISS WELLNESS 2011

Spontanea, positiva e... un po' pazza! È questo il ritratto di Valentina Ullo, incoronata Miss Wellness 2011 dopo quattro intensi giorni vissuti a Riccione tra prove sportive, test fisici e attitudinali

La Miss Valentina Ullo durante la premiazione



La Palestra dedica la copertina di settembre alla nuova, esuberante e in formissima Miss Wellness 2011, che ha conquistato la fascia di regina del benessere psicofisico superando quattordici finaliste provenienti da tutta Italia. Per conoscerla meglio, le abbiamo rivolto alcune domande.

Ciao Valentina, complimenti per la tua vittoria! Puoi parlarci un po' di te e della tua vita?

Sono principalmente una mamma! Da tre anni il mio lavoro principale è quello di crescere il mio bambino ed è ciò che più mi rende felice ed orgogliosa, dal mattino quando mi sveglio alla sera quando vado a dormire! Nel tempo libero lavoro in palestra come istruttrice in sala, personal trainer e istruttrice di corsi. Sono in questo ambiente da 9 anni e non potrei proprio farne a meno. È un mestiere che richiede continuo aggiornamento, novità e idee per non annoiare la clientela, e soprattutto per non annoiare te stessa! Non c'è cosa peggiore di un istruttore svogliato; se non ha voglia lui, come fa a trasmettere positività ai propri clienti?

Che studi hai fatto?

Sono laureata in Scienze motorie e in Traumatologia dello sport, che è un'altra mia passione. Mi piace infatti seguire persone che hanno avuto problemi.



Perché hai deciso di partecipare a Miss Wellness?

Non so bene il motivo per cui ho partecipato! Sono piuttosto impulsiva e passando davanti allo stand di Miss Wellness ho sentito che c'era qualcosa che mi attirava... ed ecco che mi avvicino con titubanza e mi iscrivo dubbiosa, faccio la selezione, mi prendono alla finale e un attimo dopo il presentatore chiama il mio nome come vincitrice!!! Bello! Entusiasmante! Sicuramente da ripetere!

Una vera Miss Wellness deve essere... ?

Dunque, una vera Miss Wellness deve essere wellness... facile a dirsi! Forse non deve essere una vera miss nel senso che non deve essere solo bella, o solo brava... deve essere un bel misto. Magari anche un po' pazza!

Quali sono le prove del Contest in cui sei riuscita meglio e quali le più impegnative?

Le prove sono state tutte entusiasmanti e nuove. La "mia" sicuramente è stata quella di orienteering, avendolo già praticato mi sono sentita nel mio campo e la compagna di squadra che hanno scelto per me è stata perfetta! Eravamo veramente sincronizzate e organizzate!!! Le prove di paddling e quella di hockey sui pattini sono state super!!! Non avevo mai provato entrambi gli sport e mi piacerebbe ripetere l'esperienza. La prova più impegnativa, anche se forse la più banale, è stata quella del materassino sull'acqua... dove è stato facile bere tanta acqua termale...

Qual è stato un momento o un episodio per te indimenticabile legato a questa esperienza?

È troppo facile dire che tutto è stato indimenticabile??? Un'esperienza fantastica, dal momento in cui ci hanno divise per stanze al momento in cui ho preso il treno per tornare a casa. Il più bello di tutti direi che è stata l'attesa per l'inizio della serata finale... adrenalina, agitazione, preoccupazione e curiosità di conoscere il verdetto finale!

Perché hai vinto tu?

Ho fatto la stessa domanda allo staff di Miss Wellness. Non me lo aspettavo proprio... Pensavo che a vincere fossero altre ragazze. Probabilmente essere stata spontanea mi ha aiutata, non che le altre ragazze non lo fossero, ma io non ho messo neanche un velo tra me e quest'esperienza! L'ho vissuta al 100 per 100, con tutto quello che io potevo metterci e lei poteva regalarmi.

Quale consiglio daresti alle future concorrenti di Miss Wellness?

Non è facile dare consigli. La raccomandazione che viene spontanea è la solita frase "siate voi stesse", che vuol dire tutto e niente... Entrare in sintonia con corpo e mente per essere veramente wellness dentro e fuori!

Grazie Valentina e in bocca al lupo per il tuo anno da Miss Wellness!



UN SALTO DI QUALITÀ.



M3



M5



**FUNCTIONAL
TRAINER**

KEISER®

THE POWER IN HUMAN PERFORMANCE

Diesse Group

SPORT & FITNESS EQUIPMENT

KEISER®
THE POWER IN HUMAN PERFORMANCE

HYDRORIDER®
AQUATIC PROFESSIONAL EQUIPMENT - MADE IN ITALY

www.diessegroup.com | www.hydorider.com | www.fitnessway.com

Tel. 051.461110 Fax 051.463090 | info.keiser@gmail.com | info@hydorider.com

La struttura di una seduta di allenamento



Non solo la parte centrale, ma anche la fase iniziale e quella finale del workout in sala attrezzi richiedono cura, metodo e tempo. Chi le trascura, commette un grave errore

Se sull'importanza della fase centrale, che rappresenta l'allenamento vero e proprio, non ci sono dubbi, occupando peraltro anche il tempo maggiore di tutta la seduta, un atteggiamento diverso e spesso contraddittorio si riscontra sulla prima e sull'ultima fase, su cui possiamo concentrare alcune osservazioni.

Tra i temi più controversi nella teoria dell'allenamento, quello sulla struttura della seduta di allenamento è stato ampiamente dibattuto facendo emergere nel tempo un'opinione prevalente a cui generalmente tutti i tecnici sportivi si uniformano, ma anche correnti di pensiero che vanno in direzioni opposte, mettendo in discussione teorie in passato già ampiamente supportate da ricerche scientifiche. A mio avviso, il fenomeno che più merita riflessione è l'applicazione delle regole nell'allenamento in sala attrezzi, in cui troppo frequentemente ci si sente legittimati a contravenire a dei principi largamente accolti in altri contesti, senza alcuna ragione logica accettabile.

L'organizzazione di una seduta di allenamento trova infatti la sua ragione di esistere nell'intento di soddisfare due esigenze fondamentali:

- l'ottimizzazione degli effetti allenanti;
- la riduzione del rischio di infortuni.

Ecco che, nella più vasta suddivisione dell'allenamento in cicli (macrocicli, mesocicli e microcicli), l'unità (la seduta) costituisce la parte più piccola di questa organizzazione in cui vengono programmati mezzi e metodi d'allenamento utili a raggiungere un obiettivo specifico e che ne delineano il contenuto. A sua volta, però, la seduta viene suddivisa in tre fasi per meglio raggiungere le finalità previste, assolvendo così a quelle esigenze su menzionate.

Avremo così:

- una fase iniziale: quella preparatoria;
- una fase centrale: l'allenamento in senso stretto;
- una fase finale: il defaticamento.

La fase iniziale della seduta

Questa è la parte dedicata alla preparazione all'allenamento in senso stretto, che ha la finalità di predisporre l'organismo ad affrontare meglio, e con meno rischi, gli esercizi più impegnativi previsti nella successiva fase centrale. Lo scopo è quello di incrementare gradualmente alcuni parametri che altrimenti subirebbero un'accelerazione repentina, rischiosa e controproducente. Si pensi alla frequenza cardiaca, che talvolta nella fase centrale arriva a superare ampiamente anche il doppio di quella a riposo; alla gittata cardiaca, cioè al volume di sangue che viene pompato dal cuore in ogni minuto; alla frequenza degli atti respiratori, che devono garantire un ingresso di ossigeno sufficiente per il funzionamento dei metabolismi energetici; alla temperatura corporea, appunto il riscaldamento, che in questa fase aumenta progressivamente. Inoltre, questa fase ha spesso lo scopo di richiamare il gesto tecnico, che verrà poi impiegato nella fase centrale, ma in una condizione di assoluta sicurezza, provandolo con movimenti lenti e controllati. Se immaginiamo a come un certo gesto possa migliorare nell'ambito del riscaldamento, diventando via via sempre più preciso, riducendo movimenti dispersivi ed ottimizzando il dispendio energetico, comprendiamo come sia ineludibile questa parte. Prendendo solo ad esempio il gesto della corsa nel fondo, ci si rende conto di come nelle prime centinaia di metri, quando ancora il riscaldamento non è sufficiente, il movimento sia meno fluido, avvertendo talvolta lievi dolori articolari e muscolari che poi spariscono una volta raggiunta la condizione di riscaldamento ideale. Non solo, **è stato dimostrato che questa fase preparatoria abbia una notevole importanza anche a livello psicologico predisponendo la mente a quello che sarà il maggiore impegno caratteristico della fase centrale.** Consente, infatti, di aumentare il grado di concentrazione affinché la



**“Vuoi davvero acquistare il MASSIMO
spendendo il MINIMO?”**

prestazione raggiunga i migliori risultati.

Alcuni autori riferiscono di come, nel corso di alcuni esperimenti, utilizzando la tecnica dell'ipnosi, si sia riusciti a far credere ai soggetti testati di non aver svolto il riscaldamento malgrado l'avessero appena effettuato. Ebbene, questi stessi soggetti hanno fatto registrare un decadimento delle proprie prestazioni nella fase centrale; così come invece è accaduto il contrario in soggetti indotti, sempre attraverso l'ipnosi, a credere di averlo fatto anche se in realtà non era stato svolto.

Esistono essenzialmente due tipi di riscaldamento: generale e specifico.

In letteratura si è poi diffusamente dibattuto anche sull'efficacia del riscaldamento passivo, quello cioè ottenuto attraverso mezzi esterni come docce e bagni caldi, saune e bagni turchi, ma non ha trovato riscontri validi in quanto non ottenuto attraverso l'esercizio fisico e, rispetto a quest'ultimo, molto meno efficace.

Il riscaldamento generale, necessario ad ottenere l'incremento progressivo di quei valori prima ricordati, viene indotto grazie all'utilizzo di esercizi che mettono in moto grandi masse muscolari, soprattutto degli arti inferiori, ma anche attraverso esercizi di mobilità svolti in modo blando ma con un'intensità crescente. In una palestra in cui non sia possibile utilizzare la corsa lenta, viene spesso effettuata quella sul posto o, più spesso, vengono impiegate le macchine cardio come il tapis roulant, la cyclette, il cross trainer ecc. Un'attenzione particolare deve essere rivolta al modo di utilizzo piuttosto che all'attrezzo scelto, a meno che non siano presenti particolari controindicazioni all'uso di una specifica macchina. Infatti, il riscaldamento deve essere ottenuto tramite esercizi svolti a basso impegno cardio circolatorio e muscolare, prevedendo semmai un'intensità leggermente crescente ma sempre abbastanza contenuta. Tra i detrattori del riscaldamento generale ci sono quelli che sostengono che questo sia inutile e controproducente proprio perché comporta un dispendio di energie che vengono di conseguenza sottratte agli esercizi più impegnativi della fase centrale. In palestra sono molti coloro che iniziano immediatamente l'allenamento con gli esercizi della fase centrale, limitandosi tutt'al più ad un riscaldamento specifico, proprio nella convinzione di poter in questo modo evitare lo "spreco" di energie di quello generale.

Il riscaldamento specifico è invece quello destinato ai distretti muscolari maggiormente coinvolti nell'esercizio che si andrà a svolgere. In sala attrezzi spesso viene effettuato direttamente nella fase centrale, immediatamente prima di allenare un dato muscolo, e ha lo scopo, tra gli altri, di aumentare gradatamente la temperatura locale nei muscoli e nelle articolazioni, incrementare la capillarizzazione nei muscoli coinvolti, quindi il rifornimento di ossigeno, diminuire la viscosità nei tendini e nei muscoli. È bene ricordare che l'elasticità muscolare dipende anche dalla temperatura locale, e favorisce un'esecuzione più efficace e un ridotto rischio di lesioni. Oltre a questo, il riscaldamento specifico, anche in palestra, agevola il richiamo di quella coordinazione del movimento che consente una maggiore precisione del gesto. Viene effettuato attraverso l'esecuzione di almeno una serie del primo esercizio previsto per quel dato distretto muscolare, con un peso molto contenuto che permetta di completare agevolmente circa 20/25

ripetizioni. Anche se in tempi più recenti sono emerse teorie contraddittorie circa la sua utilità - soprattutto nell'allenamento con i sovraccarichi - nella fase iniziale della seduta di allenamento vengono inoltre inseriti alcuni esercizi di stretching che hanno lo scopo di contribuire a predisporre i muscoli coinvolti nella fase centrale ad un impegno più intenso. Favorendone l'elasticità e l'estensibilità, e migliorando la mobilità articolare, lo stretching dovrebbe ridurre il rischio di lesioni muscolari e tendinee, agevolando l'esecuzione degli esercizi successivi. In alcuni casi, però, con un uso eccessivo dello stretching è stato dimostrato che si riduce troppo la soglia di attivazione dei riflessi miotatici e quindi la protezione dei muscoli ad eventi traumatici. Chiaramente, nell'ambito della fase iniziale, non si tratta di dedicare tutta la seduta a questi esercizi ma soltanto ad alcuni per i distretti di cui si prevede l'allenamento nella fase centrale.

La fase finale della seduta

Se la fase iniziale è spesso trascurata dai frequentatori di una palestra, quella finale nemmeno si conosce. In realtà costituisce l'ultima parte della seduta ed ha l'obiettivo di agevolare il ritorno, sempre graduale, ai livelli basali di quei parametri che sono stati alterati nella fase iniziale e centrale dell'allenamento. **Serve in sostanza a favorire il recupero, dopo la fase centrale, tramite quello che viene definito defaticamento.** Anche in questo caso vengono identificati due tipi di defaticamento: quello passivo e quello attivo. Il primo è indotto attraverso l'uso di docce e bagni caldi ma soprattutto con tecniche di massaggio post gara, quello attivo invece attraverso l'esecuzione di esercizi blandi con intensità decrescente. Il defaticamento dovrebbe quindi predisporre l'organismo ad un migliore recupero in vista della seduta successiva. Tuttavia alcuni autori sono assolutamente contrari a questa pratica proprio perché, agevolando lo smaltimento di quei metaboliti prodotti con l'allenamento, si impedirebbe di ottenere quegli adattamenti che sono l'obiettivo della seduta stessa. Alcuni studi hanno però dimostrato che, specie nei soggetti più a rischio di patologie cardiache, i rischi maggiori si corrono proprio nei momenti iniziali e finali di una seduta di allenamento se non vengono rispettati dei criteri di gradualità nell'attività fisica.

I rischi maggiori si corrono nei momenti iniziali e finali dell'allenamento

Conclusioni

Questo tipo di organizzazione della seduta, che abitualmente viene rispettata nell'allenamento per qualsiasi sport, viene purtroppo spesso disapplicata proprio in palestra dove, più per lassismo o per noia, si tende ad evitare quegli esercizi che danno minore soddisfazione rispetto a quelli che agiscono più specificamente sui singoli gruppi muscolari e di cui si ha la percezione di un'immediata e maggiore efficacia. In palestra esiste tuttavia un'eccezione a questo tipo di strutturazione della seduta, nel caso il programma preveda un allenamento a circuito in cui non avviene una ripartizione netta tra le fasi ma, proprio in ragione della natura stessa del circuito che non prevede soluzione di continuità, una gradualità nell'intensità dello sforzo all'inizio ed alla fine del programma.

Dario Sorarù

“Realizza i tuoi desideri!
Rinnova la tua **PALESTRA**
con le geniali offerte
CARDIACA!”



Cardiaca? Molto più di tre desideri!

Lento dietro o lento avanti?

(con bilanciere)

Per sviluppare la muscolatura del cingolo scapolo omerale quale esercizio con bilanciere è preferibile? Due possibilità a confronto

Ancor oggi tra "esperti" del settore è presente una continua diatriba per valutare quale tra gli esercizi di lento dietro con bilanciere e lento avanti con bilanciere sia il più efficace in termini di sviluppo della muscolatura del cingolo scapolo omerale, preservando nel contempo l'articolazione stessa (legamenti, tendini, capsula articolare). Stiamo parlando di due esercizi classificati "di base", in quanto presentano una grande sinergia muscolare ed hanno una traiettoria riconducibile ad una retta durante la loro esecuzione.

Lento dietro

Analizziamo il "lento dietro": è un esercizio che negli ultimi anni è stato via via sempre meno inserito e consigliato dai trainers, perché ritenuto rischioso per l'articolazione.

Vediamo il perché di questa affermazione:

- l'omero (l'osso del braccio), trovandosi in una posizione di extrarotazione e contemporaneamente essendo in retroposizione durante lo svolgimento dell'esercizio può portare alla lussazione dello stesso;
- in queste "condizioni di utilizzo" dell'articolazione, inoltre, la cuffia dei rotatori non può svolgere l'azione di stabilizzazione ottimale nel mantenere la testa dell'omero all'interno della cavità glenoidea (scapola).

Per quanto concerne le attivazioni muscolari, esistono molte versioni ma da dati riscontrati e riportati a livello di laboratorio è scaturito che il miglior rapporto per lo sviluppo tra deltoide mediale e trapezio fascio superiore sia l'eseguire il lento dietro fermandosi con il braccio parallelo al terreno con angolo di 90° nell'articolazione del gomito utilizzando un carico del 70% di 1RM (Paoli A., Sivieri A., Petrone N. Università di Padova anno 2003 dati non pubblicati). Naturalmente per un movimento che interessi tricipite brachiale e trapezio nel suo complesso, il movimento può raggiungere l'estensione completa degli arti superiori (per esempio nella preparazione fisica). Sempre dallo studio citato in precedenza il deltoide posteriore, pur con impegno minore rispetto al fascio anteriore e mediale, è comunque attivo nel lento dietro con bilanciere. L'esecuzione corretta di questo esercizio avviene partendo da



una posizione con bilanciere a contatto con la porzione alta del trapezio ed estendendo le braccia fino alla posizione "desiderata". L'impugnatura deve avere una larghezza tale che l'avambraccio sia perpendicolare al pavimento quando l'omero è parallelo allo stesso. Per la postura da assumere durante le ripetizioni, la postura eretta si esprime in un minor carico vertebrale rispetto a quella seduta. Naturalmente l'ideale è farlo eseguire in piedi, se seguiti da un personal trainer, e da seduti nei centri fitness per evitare problematiche alla "schiena".

Lento avanti

Per l'esercizio di lento avanti con bilanciere si è riscontrato che l'attivazione muscolare riguarda prevalentemente il fascio anteriore e parzialmente il fascio mediale del deltoide, il fascio clavicolare del muscolo gran pettorale ed il tricipite brachiale.

L'esecuzione di tale esercizio è da svolgersi da seduti con lo schienale leggermente inclinato rispetto alla verticale. Posizione di partenza con bilanciere appoggiato alle clavicole e successiva estensione completa delle braccia. L'esecuzione dell'esercizio dalla postura eretta è da riservarsi, visto l'alta complessità, solo alla preparazione fisica di taluni sport e non per esclusiva attività di fitness. Il particolare dell'esercizio svolto in piedi consiste nel mantenere l'appoggio del bilanciere sulle clavicole con i gomiti sollevati verso avanti-alto. Il movimento andrebbe eseguito in modo esplosivo anche se è possibile effettuarlo lentamente con un leggero aiuto dato dell'estensione delle ginocchia. Vorrei ricordare, infine, che per mantenere la vostra incolumità fisica e per massimizzare ogni seduta di pesi, esigete sempre l'aiuto e/o la supervisione di personale altamente qualificato. Le vostre articolazioni (e non solo) vi ringrazieranno!

Andrea Sivieri

professioneSport Srl

Agility Speed Training
Air Stability Disc
Anelli ginnici
Attrezzi professionali
Balance
Bilancieri
Bloccaggi fermadisco
Body bar
Bosu
Boxing fit
Cardiofrequenzimetri
Cavi
Cavigliere
Cilindro pilates
Clave
Corde salto
Dischi
Elastici
Fitball
Funi allenamento
Giubbetti zavorrati
Gym chains
Impugnature per cavi
Kettlebells
Maniglie
Manubri
Materassini
MMA
Molle fermadisco
Palle mediche
Panche
Pavimentazioni
Pilates band
Power bag
Power rack
Pump
Rastrelliere
Ring pilates
Set yoga
Speed ladder
Step
Stuoie
Trampolini
TRX

Usato ricondizionato
Arredo spogliatoi

Professione Sport Srl

Via Antonio Carruccio, 107 – 00134 Roma
Fax 06.71350377



SEI UN PRIVATO?
vieni a trovarci su:

farless.com
Specialisti nello sport on line

commerciale@professionesportsrl.it

Servizio Clienti

345-3716497

Le virtù della ginnastica Zen

Una metodologia basata sulle tecniche delle arti marziali e sullo yoga, che favorisce elasticità, forza, equilibrio, con grande attenzione al respiro e al controllo dei movimenti



Pratico arti marziali da 27 anni. Ho appreso ed insegnato Karate Shotokan e in minor parte Shitoryu per 20 anni e contemporaneamente ho sperimentato il Taekwondo, l'Aikido, la Muay thai, il Jeet Kwon Do, il Kobudo, il Tai Chi e la nobile arte dello laido. La ginnastica Zen è la metodologia che maggiormente mi permette di trasferire le mie competenze in arti marziali nel fitness e nel wellness.

L'essenza della ginnastica Zen

Nella ginnastica Zen, **gli esercizi sono eseguiti con lentezza, con una respirazione profonda e con la piena coscienza dei movimenti.** Come anche in molte altre tipologie di ginnastica, anche la Zen propone come obiettivo di base il benessere psicofisico e l'equilibrio corpo/mente/spirito. La sua pratica può portare alla consapevolezza del gesto e dell'azione e i suoi benefici sono visibili anche nella vita quotidiana. Infatti gli esercizi di ginnastica Zen sono legati a un processo mentale che allena lo spirito ad accompagnare il corpo durante l'azione. Il gesto allora non è più soltanto espressione corporea bensì un atto che manifesta l'armonia mente/corpo. Il praticante associa il suo pensiero al movimento o alla posizione al fine di creare una simbiosi tra energie del corpo e della mente. Con l'allenamento è possibile arrivare alla capacità di agire in piena coscienza dando ai nostri gesti più consapevolezza, dal momento che è il nostro spirito (energia vitale) a farlo. **Questo è il significato profondo della ginnastica Zen: far sì che le azioni siano il riflesso reale della nostra coscienza.** Per poter perseguire questo obiettivo è necessario immergersi in qualcosa di più vasto rispetto ai soli bisogni concreti e materiali della vita. Sviluppare e amplificare le sensazioni, risvegliare le energie assopite, amare ciò che si sceglie di fare, rispettare il mondo intorno a noi, osservare con attenzione i nostri comportamenti sono alcune regole per percepire in modo più consapevole la nostra esistenza. La ginnastica Zen è uno strumento come molti altri. Non è né migliore né peggiore, né più efficace o meno efficace. È una possibilità.

Ginnastica Zen e respirazione

Il respiro nella ginnastica Zen ricopre un ruolo importante. Il respiro è vita ed energia per il corpo, con esso eliminiamo la maggior parte delle tossine. Nella ginnastica Zen si respira con una modalità profonda e completa. Si inspira ricercando una qualità dell'aria inspirata e una distribuzione controllata del respiro nel corpo. Si respira con il naso posizionando la lingua contro il palato. Questa posizione permette un buon controllo dell'inspirazione e dell'espirazione. Si respira coinvolgendo i muscoli dell'addome e quelli intercostali per aprire bene la

Team generativo, GENERARE, AMPLIARE e gestire Le conversazioni online.
sei convinto che IL PERSONALE sia LA RISORSA PIÙ IMPORTANTE DEL TUO CLUB?
Brandig e Promotional identity PER ESSERE SEMPRE RICONOSCIBILI SUL MERCATO.
La triade OLTRE LA CRISI: IL TUO PLANNING PROMOZIONALE e PUBBLICITARIO.
consulenza, formazione e RICERCA.
Nuovi stimoli PER IL TUO CLUB CON LA NOSTRA FORMAZIONE. Comunicare sempre:
quando IL sito web non basta.

una squadra
multidisciplinare
che opera PER
il tuo CLUB.

Lifenergy

managing e strategie per centri fitness

Le finanziarie
sono L'unica
soluzione?
Customer Identity!

Sei sicuro dei risultati raggiunti dai tuoi venditori?

Nuovi obiettivi da raggiungere
per una crescita esponenziale.

Nuovi Piani formativi per ogni figura del tuo centro fitness.

Enterprise 2.0: Lifenergy-Manager,
il social-software per i rapporti aziendali.

Metodo e Personalizzazione dei servizi. L'equilibrio Perfetto.

Da 20 anni accompagnamo le aziende nel raggiungimento dei loro successi!



Meeting Lifenergy, Milano 2011

Dopo il crescente successo, per celebrare i 20 anni di servizio sul mercato, anche quest'anno Lifenergy organizzerà il Meeting che si svolgerà a Milano l'11, 12 e 13 Novembre 2011.

Sostenuti dal consenso a livello nazionale sia in termini di partecipanti che per i contenuti proposti nelle kermesse degli anni precedenti, Lifenergy allestirà un weekend ricco di novità, con ospiti di livello internazionale, rivolte a tutti gli operatori del settore fitness.

Aule formative, incontri B2B, momenti di relax e divertimento diverranno la cornice ideale per supportare il business della tua azienda.

**percorso
per club manager**



**percorso per sales
e receptionist**



**risorse umane
ed empowerment**



**istruttori
e trainers nel 2012**



Scopri i contenuti
speciali che ti
abbiamo riservato.



Vieni a trovarci su www.lifenergy.it, per info scrivi a: eventi@lifenergy.it oppure telefona allo 02.67391250

Seguici anche su:



cassa toracica. Si respira con la respirazione bassa, media ed alta (respirazione completa) nella maggior parte degli esercizi, tranne che per quelli di rilassamento in cui si privilegia la respirazione diaframmatica.

Ginnastica Zen e ritmo

Altra caratteristica della ginnastica Zen è il ritmo. Il ritmo della vita lo vediamo in tutto ciò che ci circonda, dalle stagioni, alle funzioni organiche, dal flusso delle maree, dal tempo che passa, il giorno e la notte, la nascita e la morte. Si cresce e ci si evolve attraverso cicli continui. Per la ginnastica Zen trovare il proprio ritmo significa essere in armonia con il ciclo naturale contrazione-rilascio tipico del muscolo, dell'attivazione e disattivazione ma anche della veglia e del riposo, della gioia e della tristezza ecc. Trovare il proprio ritmo significa gestire al meglio il ciclo base e fondamentale della propria vita.

Ginnastica Zen e scioltezza

La scioltezza è una qualità fondamentale ed è molto utile nella ginnastica Zen per incrementare la fluidità e l'armonia dei movimenti. Nel contesto della ginnastica Zen la scioltezza è elasticità fisica e mentale nello stesso tempo ed è legata indissolubilmente alla tonicità muscolare. Si allena con le tecniche e la preparazione atletica tipiche delle arti marziali.

Ginnastica Zen e radicamento

Ogni posizione nella ginnastica Zen esige stabilità ma per essere stabili è necessario vivere e percepire una sensazione di radicamento. Il radicamento è anche simbolo di ricerca profonda. Il radicamento corrisponde a una volontà di equilibrio, solidità e permanenza. La posizione base del radicamento è in posizione eretta, piedi divaricati e completamente appoggiati a terra. Le gambe sono piegate e il bacino in posizione neutra. Si immagina di essere come un albero con radici forti e profonde, un tronco forte e braccia come rami. Il senso di radicamento è sia fisico, in quanto derivante dal corpo, che mentale, in quanto si lavora sull'energia del pensiero e della concentrazione.

Ginnastica Zen e atteggiamento

L'atteggiamento che porta avanti la ginnastica Zen è un atteggiamento che liberi forza ed energia e che porti pace, serenità ed equilibrio. L'atteggiamento Zen è inoltre di fermezza e dolcezza al tempo stesso senza eccessi né da una né dall'altra parte. La ginnastica Zen ricerca un atteggiamento che rifletta al meglio la propria armonia interiore. È importante mantenere un atteggiamento di apertura e positività. Con la ginnastica Zen il praticante comprende il suo percorso ed esprime la sua personalità.

Ginnastica Zen e sviluppo muscolare

La pratica regolare della ginnastica Zen grazie a un naturale metodo di contrazione rilassamento giova a tutti i muscoli. Non si utilizzano pesi o macchinari, solo esercizi a corpo libero con tutte le sue svariate possibilità. Non si ricerca l'ipertrofia o il volume bensì la salute e la tonicità nel rispetto delle capacità articolari associando sempre esercizi di stretching. Grazie a movimenti lenti, posture isometriche, contrazioni e

ossigenazione profonda, il muscolo accresce le sue capacità nel rispetto dello schema corporeo naturale come avviene in alcune discipline quali nuoto, arrampicata, ginnastica artistica, ritmica ecc.

Ginnastica Zen e rilassamento

Nella ginnastica Zen il rilassamento è più attivo che passivo e consiste in volontà e disciplina. Il rilassamento è ottenuto tramite il controllo fisico e mentale con l'obiettivo di stemperare le tensioni. Durante il rilassamento si respira ventralmente per indurre uno stato generale di benessere. Si doma il corpo e le sue tensioni per concentrarsi sullo spirito in quanto un corpo disteso e rilassato permette allo spirito di essere libero. Questa ricerca e atteggiamento porta come beneficio una rivitalizzazione per la vita quotidiana e un temperamento sul carattere e sulla personalità. Si arriva a una sorta di meditazione dove l'obiettivo è l'unione e l'allineamento di corpo, mente e spirito.

La frequenza e la durata dell'allenamento

Molto consigliata sarebbe una pratica quotidiana preferibilmente al mattino per un risveglio generale del corpo. Molto valido anche in momenti della giornata dove, in base ai propri impegni, ci si ritaglia uno spazio per allenarsi. La ginnastica Zen può essere alternata con altre forme di esercizio anche per evitare la noia e mantenere la voglia di praticare. La durata varia dai 20 ai 45 minuti per seduta tra esercizi a terra e in piedi. Ogni posizione viene mantenuta da un minimo di 30 secondi sino ai 3 minuti in modalità simmetrica.

La filosofia di vita della ginnastica Zen

Gli esercizi e la loro pratica regolare sono per la ginnastica Zen molto importanti. Ma al di là della pratica è importante controllare il proprio stile di vita. La ginnastica Zen insiste molto sul porre attenzione ad una sana ed equilibrata alimentazione unita a un riposo adeguato. Inoltre le cure del corpo (igiene, massaggi ecc.) favoriscono e contribuiscono al benessere della ginnastica Zen in generale. Non si tratta di ascetismo, semplicemente di buon senso e attenzione e considerazione per se stessi e gli altri. **La pratica della ginnastica Zen è un metodo per raggiungere un equilibrio salutare.**

I suoi movimenti comportano l'apprendimento della lotta, tipico delle arti marziali, favorendo determinazione e incoraggiamento all'azione. Le posture sviluppano scioltezza, forza, controllo senza negatività per le articolazioni. Durante l'allenamento il corpo deve essere a proprio agio e libero per l'esecuzione degli esercizi. Meglio se a piedi nudi o con calze antiscivolo per permettere alle caviglie una buona articolazione. Molto consigliata la pratica all'aria aperta nei parchi, nelle zone verdi ma se non è possibile qualsiasi luogo può andar bene anche perché uno spirito determinato sa trovare in ogni situazione la soluzione migliore. L'importante è un buon ricambio d'aria visto che la ginnastica Zen punta molto sulla qualità del respiro.

David Cardano

ALLENATI CON IL CUORE

con l'HS-1C, il primo sensore al mondo che applicato ad una fascia antisudore rileva il battito cardiaco e lo trasmette ad una macchina cardiofitness o ad un computer da polso wireless

RAGGIUNGI PRIMA I TUOI RISULTATI

Monitorando il tuo cuore potrai dimagrire, scolpire il tuo fisico e migliorare le tue condizioni cardiocircolatorie senza affaticarti

SEMPLICE E COMODO DA INDOSSARE

Si applica ad una fascia antisudore e non necessita di essere inumidito come la scomoda fascia toracica, non assorbe sudore e si sterilizza in un secondo

HS-1C



WTEK premiata
alla FIBO 2011

Telefono +39 0823 1780301
+39 0823 1780302

Fax +39 0823 1780300
E-mail info@wtek.it



WTEK
WEARING TECHNOLOGY

JOB INFO

SIAMO ALLA RICERCA
DI AGENTI PLURIMANDATARI
SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE

Se hai una palestra puoi provare gratis l'HS-1C - scopri come su www.wtek.it

La difesa personale in sala corsi

I corsi di difesa personale dimostrano che la semplicità e l'immediatezza di reazione permettono di togliersi da spiacevoli situazioni

Sapersi difendere è una reale e concreta necessità della società moderna. Quali sono le motivazioni che spingono una persona, e più nello specifico una donna, ad affrontare un corso di difesa personale?

- La paura di non saper reagire ad un'aggressione
- La paura di non sapere difendersi
- La paura di se stessi (poca convinzione delle proprie capacità).

Il corso

I corsi sono rivolti alle donne di qualsiasi età. Il lavoro fisico può essere affrontato da chiunque senza difficoltà, indipendentemente dall'età, grado di allenamento e struttura fisica.

Il programma affronta ogni aspetto della sicurezza:

- Prevenzione
- Comportamento in caso di aggressione
- Tono della voce
- Controllo della paura
- Tecniche di difesa personale

La prevenzione

L'arma numero uno è la **prevenzione**. Vengono analizzate con i partecipanti tutte le situazioni a rischio, dati consigli su come comportarsi in auto, in treno, a piedi, ecc. Si prendono in considerazione pregi e difetti delle "armi occasionali" e degli strumenti difensivi che si possono avere sempre a disposizione (chiavi, spazzole, penne a sfera, spilloni fermacapelli). Viene data molta importanza agli "spazi personali" e al linguaggio del corpo (sia dell'aggressore che dell'agredito). Si allena il colpo d'occhio, il riflesso istintivo e la visione periferica. **Gli allievi impareranno a sviluppare una mentalità difensiva che porteranno con sé per tutto il resto della vita.**

Comportamento in caso di aggressione

Il secondo step è l'atteggiamento verbale o "difesa verbale", dove si insegna ad affrontare il confronto verbale con l'ipotetico aggressore. Si illustrano le posizioni e il linguaggio del corpo, le posizioni da assumere (posizioni di avvertimento) che, unite ad una difesa verbale, possono scoraggiare l'aggressore dal mettere in atto le



sue intenzioni. Il linguaggio del corpo è una particolarità che non siamo più portati ad "ascoltare"... tanti piccoli particolari ci possono mettere in guardia, se osservati in chi abbiamo di fronte. Il modo di atteggiarsi, il portamento delle spalle, il modo di muovere le mani o di nasconderele, l'atteggiamento della testa o dello sguardo... sono tutti campanelli che ci dovrebbero fare capire se le intenzioni di chi ci sta davanti non sono positive. Altrettanto importante è il nostro modo di comportarci nel momento dell'aggressione. Un comportamento sicuro e non di sottomissione spazzerà il malintenzionato. Questo non vuol dire che lo dobbiamo sfidare, se siamo importunati da un molestatore con atteggiamento da "bullo" non dobbiamo provocarlo con reazioni verbali che possono farlo arrabbiare: il "bullo" va in cerca di pretesti per "legittimare" le proprie violenze. Limitiamoci ad ignorare l'importuno, cercando di sviare cambiando strada o proseguendo dritti per il nostro percorso come se non esistesse, cercando nel frattempo un'eventuale via di fuga. Diverso è il caso se la molestia avviene in pubblico, ad esempio in autobus, in un locale o supermercato: in questo caso è consigliabile svergognare il molestatore o l'aggressore con un "giù le mani" (o altra espressione del genere) per attirare l'attenzione dei presenti ed indurre l'aggressore ad allontanarsi.

Tono della voce

La voce è uno strumento molto importante per la difesa personale, a patto di usarla con attenzione e prontezza a seconda delle circostanze (parlando o gridando). Nella difesa personale il tono della voce ha diverse funzioni e viene usato per:

IL RIVOLUZIONARIO METODO DI ALLENAMENTO

AEROBIC[®] ACCELERATOR SYSTEM

CORSI DI FORMAZIONE:

FAI ANCHE TU PARTE

DELLA SQUADRA

DI **COAL[®]** **SPORT** CON

L'ESCLUSIVO

E L'ORIGINALE

METODO

DI ALLENAMENTO

DI JILL COOPER



INFO CORSI DI FORMAZIONE

WWW.COALSPORT.COM

info@coalsport.com

info line
3336784376

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO

Sellfit
prodotti e idee per il fitness

WHY BE NORMAL?

SELLFIT s.r.l.
Via Madon, 11
12080, Vicoforte (Cn)
Tel. 0174563782
Fax 0174565628
www.sellfit.com
info@sellfit.com



- **calmare l'aggressore:** parlare con tono tranquillo, assumendo un atteggiamento accomodante e trovando le giuste argomentazioni talvolta scoraggia sul nascere una situazione potenzialmente pericolosa.

- **chiedere aiuto:** invocare aiuto o comunque attirare l'attenzione di altre persone e/o passanti può avere effetto frenante sul potenziale aggressore.

- **emettere grida:** accompagnare i vostri colpi di difesa con grida (tipo arti marziali) avrà il duplice effetto di fornire a voi il coraggio psicologico e di demoralizzare l'aggressore. Non si deve invece gridare "aiuto" per due motivi: per non fargli capire che avete paura e perché alcuni studi hanno dimostrato che chi sente gridare aiuto spesso non interviene per paura o per evitare grane. Molto meglio gridare, per esempio, "al fuoco!" per sperare che qualche soccorritore intervenga.

Controllo della paura

La paura è uno stimolo inconscio del nostro essere vivi... delle nostre emozioni... non si può insegnare a non avere paura, però si può insegnare a controllarla. **Dobbiamo accettare la paura e tenerla come prudente compagna.** Bisogna accettare di avere paura in una situazione di pericolo, convivere e controllarla. Dobbiamo accogliere il sentimento della paura perché, se analizzato, non è un'espressione negativa. La domanda è: come si reagisce a questo sentimento? Spesso la paura ci impedisce di pensare a sangue freddo per analizzare la situazione, e talvolta ci paralizza bloccando tutti i muscoli. Dobbiamo far sì che la paura diventi un sentimento POSITIVO. La paura è in grado di produrre effetti opposti a quelli della completa perdita di mobilità fisica e mentale, può suscitare in noi l'adrenalina che renderà i nostri movimenti più veloci, forti e precisi, aumenterà la nostra soglia del dolore, incrementerà la nostra determinazione. All'interno dei corsi tutto questo viene studiato e provato dai partecipanti, sottoponendoli ad aggressioni improvvisate dove non dovranno reagire ma cercare di vivere il sentimento fino in fondo e provare a controllarlo. Si studiano mentalmente situazioni di pericolo o aggressione ad occhi chiusi, visualizzando l'aggressore e tutta la dinamica dell'azione, cercando di immedesimarsi al massimo nella scena fino ad uscirne vincitori. Le nostre paure saranno diventate le nostre reazioni. Si insegnano tecniche di rilassamento e concentrazione, in modo da aumentare l'armonia tra la parte razionale e quella emotiva dei partecipanti, permettendo un migliore autocontrollo nei momenti decisivi di pericolo. Si insegnano tecniche di difesa personale tra i partecipanti, in modo da abituarsi ad usare qualsiasi oggetto a disposizione per difendersi, per aumentare la cognizione del proprio corpo, di quello che siamo in grado di fare se riusciamo a controllare le reazioni psico-fisiche... con un conseguente aumento dell'autostima in noi stessi e nei propri mezzi. Alla fine si scoprirà che paura e lucidità possono tranquillamente convivere, qualora ci si dovesse trovare in circostanze difficili la mente sarà attenta e lucida, pronta a trovare la soluzione giusta per la situazione.

Tecniche di difesa personale

Dopo che tutto il resto ha fallito, il prevenire l'aggressione, l'approccio verbale deciso, non ci rimane che la "difesa fisica". Le tecniche di difesa personale applicabili sono molteplici dal Ju-Jitsu, Judo, Kick

Boxing, Krav Maga, da in piedi a terra, ma ricordiamoci che **l'efficacia della difesa personale sta nella semplicità delle tecniche.**

Si insegneranno tecniche di colpo portate con oggetti casuali della vita quotidiana, con mani, gomiti e ginocchia. **Non si insegnerà a "picchiare" ma a creare il diversivo per prendere tempo, scappare, chiamare aiuto.** All'aggressione, l'allievo deve capire che la soluzione migliore è reagire con la massima DETERMINAZIONE, come se fosse in gioco la vita stessa. Se ci si trova in una situazione dove è in pericolo la propria incolumità, è molto importante sapere dove colpire. Il corpo umano è una bellissima macchina con tante funzionalità e capacità, ma anche con tanti punti deboli ed è lì che dobbiamo andare a colpire per una difesa efficace.

Quali sono le zone più vulnerabili?

- **ZONA OCULARE,** colpire l'occhio provoca dolore, lacrimazione, offuscamento della vista.

- **ZONA AURICOLARE,** colpire l'orecchio può provocare un dolorosissimo shock al timpano.

- **ZONA NASALE,** colpire il naso provoca forte dolore, lacrimazione, fuoriuscita di sangue e, se il colpo è particolarmente violento, può provocare perdita di sensi.

- **BOCCA, LABBRA, DENTI, MASCELLE,** i colpi in queste zone sono molto dolorosi e, talvolta, se particolarmente violenti, provocano la perdita dei sensi.

- **GOLA,** molto doloroso e pericoloso il colpo alla gola, quindi molto efficace.

- **DITA DELLE MANI,** molto delicate specialmente il mignolo, si provocano fratture dolorosissime col minimo sforzo, e rendono difficoltoso in chi le subisce, in questo caso l'aggressore, l'uso delle mani.

- **NUCA,** dietro le orecchie e le zone immediatamente vicine sono molto delicate e sensibili.

- **TESTICOLI e VESCICA,** la zona inguinale è molto delicata, colpi in queste zone possono essere talmente dolorosi da portare a perdita di conoscenza.

- **GINOCCHIO,** bersaglio ideale perché facilmente colpibile, se il colpo è ben assestato si può provocare difficoltà motoria nell'aggressore con conseguente facilità nell'aggredito di andare a cercare aiuto.

Ai partecipanti verrà insegnato a non essere vittima passiva e che la semplicità ed immediatezza di reazione permettono di togliersi da spiacevoli situazioni.

La scelta dei corsi in palestra sicuramente deriva dal voler dare alla clientela un servizio sempre migliore, offrire all'utente qualcosa di utile che non sia fine solo all'ora di lezione ma che serva nella vita quotidiana, dare all'utente una visione diversa della realtà. Quando avviene un'aggressione non siamo alla fine ma all'inizio, da come si reagisce e ci si comporta andranno bene o meno bene le cose e la situazione evolverà a nostro favore se saremo determinati e convinti delle nostre capacità. Il ritorno, inutile dirlo, è l'approccio che il cliente avrà con la disciplina marziale che viene praticata in palestra, approccio che porterà all'approfondimento della disciplina stessa con uno o più potenziali iscritti.

Manuele Mazza e Cristian Poletti,
Maestro Cintura Nera 5° dan JuJitsu

TRASFORMA IL TUO CLUB

Crea il tuo design personalizzato

Scegli tra la vasta gamma di colori per telai, imbottiture e rivestimenti oppure prova le opzioni di design preselezionate

Gallery Collection



Refined

Black Frame,
Terra Cotta Pads,
Rosewood StackWrap™



Serenity

Platinum Frame,
Wheat Pads,
Bamboo StackWrap™



Elegance

Black Frame,
Cranberry Pads,
Bronze StackWrap™



Brilliance

Candy Apple Red Frame,
Black Pads,
Steel StackWrap™



Reflection

White Frame,
Imperial Blue Pads,
Sky StackWrap™



Renewal

White Frame,
Slate Pads,
Stem StackWrap™

Febbre da Bikram Yoga

Il Bikram Yoga è un metodo di allenamento unico ed efficace, basato su 26 posizioni da assumere in un ambiente riscaldato

In via Aurelia 190B, a Roma, c'è un centro interamente dedicato allo yoga. Al Bikram Yoga, per l'esattezza. All'interno della calda sala (fra i 40 ed i 45 gradi con un 60% d'umidità) gli allievi sono felici di sudare (tanto) mentre eseguono gli esercizi, perché più sudano, più i loro muscoli sono al sicuro, come ci spiega l'istruttrice Isabella Zuanelli Ponzo: "Bikram Yoga è un metodo unico, dinamico e divertente. La lezione, composta da 26 asana (posizioni), è praticata in un ambiente riscaldato al fine di proteggere i muscoli, aumentare la flessibilità e favorire l'eliminazione delle tossine". Le lezioni, ci racconta Isabella, durano 90 minuti e sono adatte sia ai principianti che agli studenti avanzati: "Non importa quale forma fisica, livello di flessibilità, peso o età si abbia: tutti possono trarre beneficio dalla pratica. Le posture e le serie favoriscono la circolazione del sangue ed ossigenano ogni organo, ogni cellula, riportando il corpo a lavorare in stato ottimale".

PERCHÉ ALLENARSI A 40 GRADI?

- Protegge i muscoli e consente uno stretching profondo.
- Aumenta la frequenza cardiaca per un migliore esercizio cardiovascolare.
- La dilatazione capillare aumenta il trasporto di ossigeno verso ogni tessuto, ghiandola ed organo.
- Aumenta la funzionalità del sistema nervoso centrale.
- Aumenta il livello di energia e favorisce il lavoro muscolare.
- Aumenta la forza di volontà, il self control e la determinazione

I benefici del Bikram Yoga

Lo scopo principale del Bikram Yoga è quello di sentirsi meglio, mentalmente e fisicamente. "I progressi dipendono interamente dall'impegno", assicura la trainer, "e dalla costanza che si pone nella pratica. Un giusto peso, un'ottima salute ed un senso di benessere seguono automaticamente". Scendendo nel dettaglio, allenarsi con regolarità determina tanti vantaggi, quali: aumento della capacità polmonare e miglioramento della respirazione; incremento della



ASA SUNDING, ISTRUTTRICE PRESSO LO STUDIO BIKRAM YOGA DI ROMA

resistenza, della flessibilità e dell'equilibrio; una migliore qualità del sonno; miglioramento del portamento; stimolazione del funzionamento del sistema cardiovascolare, endocrino, linfatico, immunitario, digestivo, riproduttivo, muscolare, scheletrico e nervoso; aumento della flessibilità della colonna vertebrale, eliminando eventuali dolori; abbassamento del livello del colesterolo e degli zuccheri; snellimento ed aumento della massa muscolare; riduzione del processo di invecchiamento delle cellule; aumento della capacità di concentrazione.

ORIGINI DEL BIKRAM YOGA

Bikram Choudhury è il fondatore di "Yoga College of India", una struttura presente a livello mondiale. Nato a Calcutta nel 1946, Bikram comincia a praticare Yoga a quattro anni sotto l'insegnamento di Bishnu Gosh, un famoso culturista che è stato il primo a determinare scientificamente la capacità di curare dolori cronici e guarire il corpo con lo Yoga. A 13 anni Bikram vince il Campionato Nazionale di Yoga e mantiene il titolo per i successivi tre anni. A 17 anni un incidente durante un sollevamento di pesi compromette gravemente il suo ginocchio. Non accettando la diagnosi dei medici di rassegnarsi ad un'invalidità permanente, Bikram decide di ritornare sotto le cure di Bishnu Gosh: dopo sei mesi il suo ginocchio è completamente guarito. Per onorare la volontà del suo maestro, Bikram apre diverse scuole di Yoga in India, ed il loro successo lo spinge ad aprirne altre in Occidente. Negli anni '60, su invito del Presidente Nixon, Bikram si trasferisce definitivamente negli Stati Uniti a Los Angeles dove fonda "Yoga College of India", dove tuttora insegna.



ISABELLA ZUANELLI PONZO, INSEGNANTE PRESSO LO STUDIO ROMANO

protagonisti o gregari?

FITWALKER®

premia tutti!



UNIQUE IN THE WORLD
WITH AUTOMATIC INCLINE SYSTEM

nessfitw**orld®**

ITALIAN FITNESS INDUSTRY
+39 085 46 89 041

www.nessfitworld.com

Workout totale grazie al FLOWIN®

Finalmente anche in Italia
arriva il *friction training*™
con il FLOWIN®

F*ric*tion training™ letteralmente significa "allenamento in attrito". Ed è effettivamente proprio grazie all'attrito che si sviluppa tra lo speciale tappeto e i suoi cuscinetti (su cui vanno appoggiati mani e piedi) che il corpo lavora in maniera completa, coinvolgendo tutti i gruppi muscolari.

Nato in Svezia nel 2007 con l'intento di coadiuvare fisioterapisti e preparatori atletici delle diverse discipline sportive, il flowin® ha da subito riscosso un ampio successo nel mondo del fitness ed anche in Italia ha conquistato i primi trainer che hanno avuto modo di provarlo in anteprima.

Il prodotto si compone di uno speciale tappeto (lungo 138 cm, largo 98 e spesso qualche mm) con una superficie perfettamente liscia sulla quale si poggiano

degli appositi cuscinetti, due per le mani e due per i piedi, e ci si allena grazie alla frizione sviluppata dai nostri movimenti. "Non ha niente a che vedere con il concetto di *sliding* (o *scivolamento* che dir si voglia), bensì è tutto il contrario", ci spiega Anders Lindfors – uno dei soci ideatori del prodotto, "la superficie del tappeto guida l'individuo con dei punti di riferimento che sono d'aiuto tanto a chi si allena quanto all'istruttore che spiega il movimento. Il FLOWIN® risulta perfetto sia per le lezioni individuali che per quelle di gruppo. Direi che è l'attrezzo ideale in un circuito funzionale sia per i principianti che



per gli atleti professionisti. Senza considerare anche la comodità per un centro di poter riporre 40 FLOWIN® in circa 0,8 mq!"

Innumerevoli sono gli esercizi che si possono svolgere sia a terra che in piedi per attivare il *core* e i diversi gruppi muscolari. Inoltre, grazie al supporto dei cuscinetti, gli esercizi possono essere eseguiti con diversi punti di appoggio per differenziare il carico di lavoro, ad esempio gomiti e ginocchia, oppure mani e piedi. Grazie sempre alla possibilità di differenziare i punti di appoggio, si può facilmente adattare l'esercizio in base alle proprie capacità, permettendo a tutti un efficace workout. A seconda degli esercizi scelti, si andrà quindi a lavorare in modo dinamico, sinergico o stabilizzatore.

Per vedere qualche video di allenamento con il flowin® potete collegarvi sul sito www.lapalestra.net, ne abbiamo caricati alcuni per voi.



Info sui corsi: info@theglobalfitness.com

Info sull'acquisto del prodotto: info@fitness-europe.com
oppure: 334.1247447

UNITI NELLA FESTA, UNITI PER SEMPRE.

- 12 MILIONI DI PARTECIPANTI AI CORSI
- 110.000 SEDI DI CORSI
- 125 PAESI

LO ZUMBA® FITNESS-PART È UNA FESTA ALL'INSEGNA DEL BALLO E DEL DIVERTIMENTO CHE CONSENTE AI PARTECIPANTI DI SOCIALIZZARE FRA LORO COME NESSUN ALTRO CORSO DI GRUPPO X. NON SI TRATTA SOLO DI GINNASTICA, MA DI UNA VERA E PROPRIA OCCASIONE PER SOCIALIZZARE.

Secondo la Guida IHRSA alla fidelizzazione degli iscritti, "Gli iscritti che socializzano con amici (vecchi e nuovi) nei centri hanno tassi di fedeltà più elevati". La socializzazione è il cuore dei party Zumba Fitness e garantisce legami fortissimi fra i partecipanti, nonché la creazione nella vostra palestra di una comunità con radici ben salde.

“I nostri corsi di Zumba incontrano tanto favore che le sale in palestra diventano troppo piccole velocemente! Infatti stiamo cercando di spostare le lezioni nel nostro campo da basket. Perché avere corsi da 60 persone quando la palestra potrebbe ospitarne 100?”

- Ingrid Owen, vicepresidente Group Fitness, 24 Hour Fitness

TRASFORMATE I VOSTRI PROFESSIONISTI DEL FITNESS IN ISTRUTTORI ZUMBA.
SCOPRITE COME VISITANDO IL SITO **ZUMBA.IT**

 facebook.com/zumba  twitter.com/zumba



I plus dell'allenamento in piccoli gruppi



Allenare piccoli gruppi crea profitti e fidelizzazione, a patto che i club e lo staff manageriale siano in grado di soddisfare le necessità che questo allenamento richiede

Negli ultimi anni ho avuto la fortuna di visitare 20 paesi diversi e vedere cosa sta succedendo nel settore del fitness, cercando di interpretare le ultime tendenze e capire dove ci porteranno. A mio avviso, un trend molto evidente è lo sviluppo di zone funzionali e di allenamento in piccoli gruppi. All'inizio, l'ondata di allenamento funzionale ha emozionato i personal trainer fino poi ad arrivare in tutti i centri sportivi. Ed è proprio all'interno dei club che si trova la sfida più impegnativa poiché i proprietari dei centri non sono in grado di soddisfare le specifiche necessità che questo tipo di allenamento richiede.

Problemi di spazio e di gestione

Molto spesso non vi è sufficiente spazio per svolgere un buon lavoro con i clienti, sia per la fase di riscaldamento che nella mobilitazione sui tre piani di lavoro del movimento utilizzando gli attrezzi funzionali. **I club sono ancora molto vincolati al concetto di macchinari che occupano la maggior parte della sala**, non lasciando libertà ai personal trainer. Inoltre, la tendenza di lavorare con piccoli gruppi programmati ha risvolti positivi sia per i soci, che riescono ad avere tariffe decisamente più vantaggiose, sia per il club, che registra una resa maggiore degli spazi. Tuttavia, il limite al vero sviluppo rimane sempre la struttura "palestra". Le aree per l'allenamento in piccoli gruppi devono essere inserite nelle strutture affiancando le già esistenti soluzioni chiavi in mano, in modo da realizzare un servizio che abbia tutte le caratteristiche per attirare i clienti e gestirli nel corso del tempo.

L'impostazione di lavoro in piccoli gruppi non dovrebbe mai essere lasciata totalmente nelle mani del singolo trainer, per evitare dei veri e propri disastri gestionali come la totale perdita del controllo qualitativo del servizio, nessuna continuità di offerta e, soprattutto, una eccessiva gamma di programmi proposti ai soci. **La parte decisionale deve quindi rimanere appannaggio dello staff manageriale** del centro, per poi reclutare gli istruttori

Circuito Cardiofitness a:



T1x
Motore AC 3hp

IL CIRCUITO COMPRENDE

- 1 TAPPETO T1x
- 1 UP BIKE U1x
- 1 ELLITTICA E1x



U1x
Autoalimentato



E1x
Autoalimentato

> CONTATTACI AL NUMERO 0736.2269

TROVEREMO INSIEME LA SOLUZIONE MIGLIORE PER TE.

Puoi approfittare delle vantaggiose condizioni di pagamento personalizzato che la Johnson offre ai propri clienti. Inoltre avrai la possibilità di combinare a tua scelta l'acquisto di attrezzature Cardio con attrezzature Isotoniche della vasta gamma di prodotti MATRIX.

*Caparra € 945 + 36 rate mensili da € 222 (TAN 0,08% - TAEG 0,69% - TEG 0,54%). Trasporto ed installazione incluso. Finanziamento soggetto ad approvazione. Offerta valida fino al 15/10/2011. Imposta di bollo all'erogazione di € 14,62 - Spese incasso rate € 1,5 - Comunicazioni periodiche: € 1,81 per imposta bollo

www.matrixfitness.it

più talentuosi, che vantino un'adeguata formazione tecnica al riguardo e che siano successivamente istruiti sul programma specifico di work-out. Dopo aver affiancato oltre 80 strutture nell'avvio della programmazione per i piccoli gruppi, sono arrivato alla conclusione che molto spesso il motivo del successo o del fallimento riconduce direttamente alle decisioni "chiave" che devono essere effettuate prima di far partire il programma stesso, e che vi elenco di qui di seguito.

Punti di successo per rendere l'allenamento in piccoli gruppi redditizio

- In primo luogo è necessario **un ambiente che venga dedicato unicamente a questo**; non avrà la stessa efficacia se l'allenamento viene realizzato all'interno di una tradizionale palestra. Sarà necessario uno spazio particolare e che sappia coniugare anche le esigenze della coreografia d'insieme in cui il gruppo lavorerà. La semplice programmazione non è sufficiente per questi circuiti poiché ci sono troppe cose da seguire nello stesso momento e l'istruttore non può fermarsi su ogni singola sequenza, altrimenti si perderebbe il ritmo della routine svolta.
- È necessario che **l'intero programma sia pre-coreografato**; lasciando la coreografia in mano al singolo istruttore si rischia di incappare nelle solite problematiche di "controllo della qualità" e magari perdere la finalità del protocollo di allenamento stesso. Deve quindi esserci un programma chiaro e una coreografia stabilita.
- Il reparto manageriale del centro deve essere **istruito nella gestione del nuovo flusso di entrate** e individuare i migliori trainer che saranno adatti a seguire queste classi con piccoli gruppi.
- **I protocolli di allenamento devono essere mirati ad ottenere dei risultati specifici.** Lo strumento che utilizziamo diventa meno importante rispetto al risultato ed anche la commercializzazione di questi corsi deve basarsi sui risultati che si possono ottenere piuttosto che sulle attrezzature utilizzate. Per esempio, una campagna promozionale su un nuovo attrezzo non renderà i vostri clienti così entusiasti quanto la promessa di fargli perdere peso!

- La vendita di questi corsi deve poggiarsi su una **precisa e contenuta strategia di prezzo e su una durata ragionevole del programma**, non eccessiva da scoraggiare i clienti ad impegnarsi per un periodo infinito, ma lunga a sufficienza da farli sentire parte di un gruppo.

- **Un costante controllo di qualità** con indici di riferimento deve essere parte integrante della programmazione iniziale. Aggiornamenti regolari ed evoluzioni dei programmi stessi devono essere continuamente sviluppati altrimenti i clienti rischiano di perdere lo stimolo e abbandonare il gruppo. Una corretta gestione del controllo della qualità è quindi fondamentale per garantire una motivazione sempre alta nel gruppo.

- **I clienti devono ricevere del materiale di approfondimento extra** per capire ed apprezzare sempre di più la differenza tra una regolare classe di allenamento ed il loro programma di allenamento in gruppo. Dobbiamo sempre ricordare loro tutti i plus e renderli consapevoli che stanno seguendo un percorso con una finalità specifica e appunto programmata, anche per giustificare la spesa maggiore che stanno sostenendo rispetto ad una lezione in palestra: il valore aggiunto deve essere chiaro per loro.

- Principalmente è necessario **un impegno concreto per creare un cambiamento culturale nella struttura stessa.** La formazione dei piccoli gruppi può essere incredibilmente efficace e altamente redditizia, ma solo quando si evitano degli errori fatali che impediscono poi a molti operatori di sviluppare a pieno il proprio potenziale.

- **La scelta dello staff adeguato** poiché la formazione dei piccoli gruppi è un settore nuovo, a metà tra il personal training puro e le classi in gruppo. Il trainer è una specie di allenatore di una squadra sportiva e deve quindi avere le competenze per gestire un gruppo, l'abilità tecnica specifica, essere carismatico, di bell'aspetto e mostrare una forte leadership.

- **Una buona campagna di marketing** è definitivamente necessaria a supporto di ciò che sta accadendo all'interno dello spazio funzionale e per promuovere i vari programmi.

Concludendo, posso dire che c'è sicuramente molto più guadagno nel proporre programmi di allenamento in piccoli gruppi di quanto realmente si possa immaginare. Il sistema deve essere studiato attentamente, la struttura e il programma definito in anticipo e, più che mai, è richiesta un'ottima formazione e certificazione per i trainer che seguiranno i gruppi. I gestori dei centri devono capire come avviare, promuovere, istruire e vendere il concetto all'interno del club e i trainer devono essere qualificati per svolgere perfettamente i protocolli.

Per ulteriori informazioni su come impostare questo lavoro all'interno del vostro club o avere una consulenza "chiavi in mano" per l'allenamento in piccoli gruppi, potete fare riferimento direttamente al consulente Steve Jack, scrivendo a: steve@steve-jack.com.

Steve Jack



XENIOS[®] USA

JUST FUNCTIONAL!



ACCESSORIES THAT MAKE A DIFFERENCE



AGILITY & STABILITY



ZEN



HEAVY LIFTING



FUNCTIONAL

visita il sito WWW.XENIOSUSA.COM

© - 2010 Xenios USA LLC - NY - All rights reserved. The XENIOS[®] trademark is owned by and used under license from XENIOS[®] USA LLC - NY

WE WANT YOU !
Vuoi diventare un centro
pilota XENIOS USA ?

Distributore esclusivo per l'Italia

professioneSport Srl

Via Antonio Carruccio, 107 - 00134 Roma

Fax 06.71.350.127

commerciale@professionesportsrl.it

Servizio Clienti

345-3716497

Chi ha paura della chetosi?

Quando l'alimentazione basata sull'assenza o sulla drastica riduzione dei carboidrati porta a risultati buoni e quando è invece da evitare

Uno dei nomi più sentiti e letti nel settore del dimagrimento-fitness è "chetosi", una parola che si collega ad un fenomeno metabolico che molte volte viene associato alle diete iperproteiche. **In realtà la chetosi è legata specificatamente al metabolismo dei grassi e non delle proteine;** infatti dal metabolismo proteico possiamo ricavare energia da quel processo più genericamente chiamato neoglucogenesi, cioè quella degradazione che permette di produrre glucosio a partire da precursori non saccaridici come il piruvato, lattato, glicerolo e, per l'appunto, gli amminoacidi di derivazione proteica. Per attuare una dieta chetogenica non occorre quindi che ci siano tantissime proteine, ma tanti grassi e soprattutto pochissimi carboidrati (per i motivi che vedremo poi).

Presunta pericolosità

Ma queste diete sono veramente così pericolose come molti studiosi affermano? Oppure tutto sommato hanno una logica metabolica che le fa rendere "interessanti" e perlomeno "gestibili" nella fase più delicata di un'alimentazione volta al dimagrimento? Molte diete attualmente di grande moda sono infatti ispirate alla chetosi; storicamente la più famosa è la Akins. È utile ricordare che in tale filosofia alimentare la scelta zero carb è da associare solo al primo periodo, poi subentra un graduale reinserimento di questi ultimi (selezionati nella tipologia) fino a trovare il "punto di equilibrio" quantitativo per quel determinato soggetto. Stiamo quindi parlando di scelte alimentari che riducono a pochi grammi i carboidrati totali giornalieri senza eseguire riduzioni caloriche. L'essenza è dunque nella scelta degli alimenti, non è quantitativa ma qualitativa. Infatti una delle convinzioni dei sostenitori delle diete chetogeniche è che le riduzioni caloriche (magari sempre più restrittive) abbattano il metabolismo, così come l'estremizzazione, cioè il digiuno è il primo stimolo per innescare il catabolismo derivato dalla neoglucogenesi del muscolo (prima menzionata) e certamente minore è il muscolo e minore è il metabolismo.



In cosa consiste la chetosi

Nel concetto di chetosi l'attenzione è concentrata sui grassi, perché gli acidi grassi possono facilmente nutrire il muscolo di energia ma non possono passare (come tali) la barriera ematoencefalica, quindi non riescono a fornirne al SNC (Sistema Nervoso Centrale). È importante ricordare che il SNC utilizza una parte considerevole del fabbisogno metabolico energetico ed è logico che questo si faccia sentire in qualsiasi situazione di carenza glucidica, sia essa il digiuno che l'apporto di nutrizione prevalentemente a base di grassi e proteine. In quest'ultima situazione, l'energia viene prodotta dai corpi chetonici.

I corpi chetonici sono essenzialmente tre:

l'acetone, l'acetacetato e il 3-idrossibutirrato (tutti derivati da Acetil Coenzima A). I tessuti del SNC possono utilizzare ottimamente i corpi chetonici come energia ma, nella normalità,

Molte diete di gran moda sono ispirate alla chetosi, come per esempio la Akins

Quando si tratta di ALLENAMENTO FUNZIONALE la frase 'semplice è meglio' suona molto vera. Con Lebert Equalizer potrai allenarti solo e sempre con il peso del tuo corpo come resistenza.

Scopri lo su www.fitness-europe.com oppure chiama 334.1247447



con situazioni di alimentazioni normo o iper glucidica, questi sono presenti in quantitativo molto basso (< 0.3 mmol) in confronto al glucosio (circa 4 mmol). **Per fare in modo che il SNC centrale possa “cambiare il carburante” occorre che la situazione si capovolga, con la concentrazione di corpi chetonici che superano il glucosio.** I corpi chetonici possono partire da circa 0.1 mmol dopo il digiuno notturno, salire a 3 mmol dopo 3 giorni di digiuno, fino ad arrivare a 7-8 mmol nei digiuni prolungati (> 24 giorni). Questo del resto può rappresentare un valido sistema di difesa che la macchina uomo ha a disposizione per permettere la sopravvivenza anche in situazioni estreme o anomale, dove cambia la disponibilità di cibo. Con il calo drastico o l'assenza di carboidrati, glucosio ed insulina calano, mentre il glucagone aumenta (ormone che inoltre ha una importante azione lipolitica antagonista a quella svolta dall'insulina). Questa situazione crea la tanto ambita “calma insulinica”, meta ricercata da quasi tutte le alimentazioni di ultima generazione, situazione in cui anche con apporti di cibo consistenti, quindi con conteggi calorici elevati, il corpo ha difficoltà a stoccare grasso di deposito (funzione invece che riesce perfettamente in presenza di grossi quantitativi di insulina). **Quando la concentrazione di corpi chetonici sale fino ad un valore > 4 mmol/L si osserva che la fame diminuisce in modo marcato** e si registra un effetto definito anoressizzante ed euforizzante; questi ultimi due fattori sono quelli che determinano la mancanza di fame dopo i primi 3-4 giorni di dieta e la sensazione di benessere che la maggioranza dei soggetti registra durante questo tipo di nutrizione. Questo descritto non è altro che **l'adattamento del corpo alla carenza di glucidi** e non deve essere confuso con la pericolosa chetoacidosi associata con un diabete di tipo 1 scompensato. Il diabetico non deve infatti spingersi ad alimentazioni chetogeniche, su di lui c'è una difficoltà metabolica ad utilizzare convenientemente i corpi chetonici, inoltre ha difficoltà a tamponare eventuali eccessi nella produzione di corpi chetonici (cosa che invece viene fatta senza grandi difficoltà nell'individuo non diabetico). Nel diabetico un eccesso di chetoni “potrebbe” portare ad una acidosi metabolica con le conseguenze critiche del caso (anche il coma).

Le diete chetogeniche inoltre introducono, contrariamente alle condizioni prolungate e non salutari di digiuno assoluto, una quantità adeguata di proteine che possono preservare la massa magra ed essere convertite nella minima quantità di carboidrati necessari. Nelle diete chetogeniche il quantitativo di proteine non deve comunque essere eccessivo, infatti come già detto il carburante principale è derivato da grassi; il consumo sconsiderato di proteine è un errore che, spesso, soprattutto sportivi e body builder commettono senza accorgersi che limitando quello dei grassi vanificano la filosofia stessa della dieta. Inoltre l'eccessivo carico proteico può creare svariati problemi metabolici.

La dieta
chetogenica
è sconsigliabile
a un diabetico

Purtroppo nella nostra società esiste la “fobia dei grassi”, una paura quasi atavica che negli ultimi 50 anni ha colpevolizzato questi nutrienti facendoli intendere sempre e comunque come nemici e come componenti da evitare. Tornando alle alimentazioni chetogeniche al loro “funzionale” apporto di proteine, è da sottolineare come l'introduzione di soli 20-30 g di carboidrati al giorno (quantitativo massimo consentito durante le diete chetogeniche) costringa l'organismo da una parte ad utilizzare energia da corpi chetonici, dall'altra a ricavare mediamente altri 60-65 g di glucosio a partire dalle proteine (alimentari, non muscolari) con la neoglucogenesi. Per fare questo si innesca un ulteriore “booster”, infatti normalmente 100 g di proteine forniscono circa 57 g di glucosio, quindi per ricavare i 60/65 g di glucosio di cui abbiamo parlato e di cui il corpo abbisogna, occorre metabolizzare circa 110 g di proteine, tutto questo con un costo energetico aggiuntivo per tale processo di circa (4/5 Kcal/grammo) per un totale di circa 400/500 Kcal/die.

Precauzioni doverose

Le diete chetogeniche hanno quindi una loro funzionalità legata al controllo insulinico, all'aumento metabolico e all'incentivo al consumo dei grassi, sono però comunque delle diete sbilanciate (considerando “bilanciata” la classica alimentazione mediterranea 60 carboidrati, 20 grassi e 20 proteine). Ecco perché un'alimentazione di questo tipo non può mai essere fatta a cuor leggero e, seppure siano meno pericolose di quello che molti credono, il controllo da parte di uno specialista è senza dubbio auspicabile. In alcuni soggetti si possono registrare fastidiosi effetti collaterali come cefalea, alitosi, astenia, stipsi. È quindi molto utile (se non indispensabile) che una tale scelta nutrizionale sia arricchita di vitamine e minerali ed in qualche caso di fibre.

Occorre poi guardare avanti, cioè al “dopo chetogenica”, infatti chi si sottopone diligentemente alle linee guida della chetogenica che il nutrizionista ha indicato, ottiene mediamente dei buoni risultati; **il difficile viene quando le persone “si stancano” o decidono autonomamente di tornare alla normalità.** Dopo una “cheto” non è possibile pensare di tornare all'improvviso ad una alimentazione normo o iper glucidica, spesso questa scelta è latrice di molti kg di aumento in pochi giorni con effetti devastanti sulla ritenzione idrica e sulla psiche (depressione da insuccesso). Occorre un passaggio graduale ed un tempo congruo che deve essere proporzionato al tempo che si è restati in un regime chetogenico. Tutte le diete ipoglucidiche hanno infatti questo rischio che deve essere preventivato considerando un graduale ritorno a regimi più “zuccherini” e magari valutando di fare delle settimane di media assunzione di carboidrati anche durante le settimane di chetogenica. Le diete chetogeniche sono quindi un valido sussidio per il dimagrimento, ma occorre conoscerne i risvolti e vanno eseguite con un monitoraggio e una pianificazione che non può essere solo dettata dalla moda ma fatta dopo un'analisi metabolica precedente e poi seguita da un professionista.

Marco Neri e Antonio Paoli

VITAMINCENTER INTERNATIONAL

new

- **NUOVO SITO INTERNAZIONALE**
- **2000 PRODOTTI IN CATALOGO**
- **ZERO SPESE DI SPEDIZIONE**
- **IN 24 ORE A CASA TUA**



**INTEGRATORI ALIMENTARI, TUTTE LE ULTIME NOVITA'
PROTEINE E VITAMINE, ALIMENTI NATURALI E BIOLOGICI
PRODOTTI DIMAGRANTI, CREME RIDUCENTI, ESTETICA CORPO
ABBIGLIAMENTO DA PALESTRA, ACCESSORI SPORTIVI E TANTO ALTRO**



Youtube Channel

www.vitamincenter.it

VITAMINCENTER srl via Balzani 5 40069 Zola Predosa (BO)

Tel.0516166680 info@vitamincenter.it



Vitamin Center Sito

I polifenoli

I polifenoli sono antiossidanti naturali presenti nelle piante, per le quali rappresentano un mezzo di difesa dagli agenti esterni. Da un po' di anni l'attenzione degli scienziati, nel campo della nutrizione, si sta concentrando su queste molecole, per i loro effetti positivi sulla salute. In effetti i polifenoli sono molto utili come "scavenger" dei radicali liberi, in particolare possono prevenire l'ossidazione delle lipoproteine; sono accertati inoltre effetti biomedici positivi a livello cardiovascolare, di malattie legate alla senescenza e di arresto della crescita tumorale. Costituiscono una famiglia di circa 5000 molecole organiche largamente presenti nel regno vegetale. Sono caratterizzati, come indica il nome, dalla presenza di molteplici gruppi fenolici associati in strutture più o meno complesse. Questi composti sono il prodotto del metabolismo secondario delle piante, per le quali rappresentano una sorta di sistema immunitario. In base alla loro struttura possono essere schematicamente distinti in tre diverse classi, quella dei fenoli semplici (il termine deriva dalla fusione di due sostantivi, fenile ed enolo), quella dei flavonoidi e quella dei tannini.

Fenoli semplici

Vi appartengono gli acidi fenolici, le cumarine e gli acidi benzoici, sono ampiamente distribuiti in alimenti e bevande (in special modo nel caffè). Il fenolo più conosciuto è il **resveratrolo**, rinvenuto nella buccia dell'acino d'uva, a cui è attribuita un'azione antitumorale, il quale inibisce l'ossidazione delle LDL e l'aggregazione piastrinica, favorendo la fluidificazione del sangue, il che può limitare l'insorgenza di placche trombotiche. Al resveratrolo è stata attribuita la spiegazione del paradosso francese: questa popolazione, pur ingerendo molti grassi saturi, ha un'incidenza piuttosto bassa di malattie cardiovascolari, si pensò quindi che ciò fosse legato al consumo di vino (particolarmente ricco di resveratrolo è quello rosso), ma questa spiegazione da sola non regge, perché, in realtà, ci vorrebbero parecchi litri di vino giornaliero, per avere la quantità utile di questo fenolo, con tutti gli effetti collaterali che ne conseguono. Gli studi sul resveratrolo sono discordi ma, in generale se ne riconoscono parecchi effetti positivi oltre a quelli sul sistema cardiovascolare, quale possibile azione antitumorale, estrogeno-simile e antivirale. Questo fenolo sta suscitando molto interesse per le sue proprietà anti invecchiamento. Tra le più importanti sono scientificamente provate le seguenti attività:

- Antiossidante
- Antinfiammatoria
- Vaso – endotelio protettiva
- Sirtuino-stimolante

Le sirtuine sono una categoria di proteine che agiscono da riparatori in caso di danno al DNA, quando, a causa dell'invecchiamento, i danni si accumulano, le sirtuine sono impegnate a ripararlo e non sono in grado di mantenere il controllo costante su alcuni geni che anziché essere silenziati possono attivarsi. Se la cosa avviene sporadicamente la situazione resta comunque sotto controllo, ma

Che cosa sono i polifenoli? A cosa servono? E qual è l'alimentazione consigliata per sfruttare al massimo le loro proprietà benefiche?

quando il tasso di danni al DNA aumenta (solitamente con l'età), l'espressione genetica "abusiva" diventa cronica, si ha cioè una deregolazione genica, che sarebbe alla radice dei processi di invecchiamento. Questa è forse la prima causa fondamentale dell'invecchiamento. Topi geneticamente modificati nei quali si avevano copie extra di geni per la sirtuina hanno avuto un allungamento della vita media compresa fra il 24 e il 46 per cento. Il resveratrolo è particolarmente studiato per la sua attività antiaging sul tessuto cutaneo, poiché il tessuto cutaneo rappresenta la prima manifestazione visibile del processo di invecchiamento dell'organismo, per la comparsa di secchezza cutanea, rughe ecc. Si è però dimostrato efficace nelle patologie cutanee in generale, specie se è presente una componente infiammatoria, per la sua capacità di inibire la perossidazione lipidica, di chelare gli ioni metallici e di agire come radical scavenger. Inoltre, il resveratrolo è noto per essere coinvolto in eventi metabolici cellulari come la sintesi degli eicosanoidi (i quali, come ho scritto in articoli precedenti su questa stessa rivista, regolano la salute dell'organismo). Una ricerca recente ha isolato e riconosciuto degli specifici recettori ai polifenoli nell'epidermide e nel derma. Questa ricerca conferma che la protezione dell'epidermide esercitata dal resveratrolo sembra essere dovuta al legame a questi siti specifici. Gli autori concludono dicendo che: questi risultati suggeriscono che il resveratrolo potrebbe ritardare e addirittura impedire il normale processo di invecchiamento della pelle, bloccando gli eventi apoptotici e le disfunzioni mitocondriali.

Resveratrolo come antinfiammatorio

Si è visto che il resveratrolo ha azione antinfiammatoria e antitumorale per la capacità di bloccare la produzione della ciclo ossigenasi -2 (COX-2), l'enzima che trasforma l'acido arachidonico in prostaglandine infiammatorie, causa anche di crescita delle cellule tumorali, inibendo quindi la sintesi dei cattivi eicosanoidi.

Tannini

Detti anche proantocianidine biogeneticamente sono fortemente apparentati ai flavonoidi. La distinzione tra le due classi dei flavonoidi e dei tannini è poco chiara, perché potremmo identificare i termini flavonoidi - antocianidi - tannini condensati - tannini idrolizzabili come una successione di composti polifenolici a crescente complessità. Sono fortemente antiossidanti e agiscono in maniera

**Il resveratrolo
è studiato
per la sua
attività
antiaging**

**show-room
650 mq!**

**oltre 600 articoli
disponibili a stock!**

**Lacertosus
Team**



**ORDINA DIRETTAMENTE
ON-LINE**

Lacertosus[®]

FUNCTIONAL TRAINING GEAR!

WWW.LACERTOSUS.IT

**-Kettlebells -Bulgarian Bags -Bumper Plates -Bilancieri
-Panche -Power-Racks -Plyo Boxes -Funi -Elastici -Accessori**

...



SEDE Centrale & Show-Room:

Lacertosus SRL, Via Franklin 31, 43122, Parma . Tel. +39.0521.607870 / info@lacertosus.it

sinergica anche con l'acido ascorbico. Abbassano la pressione arteriosa, riducono l'aggregazione piastrinica, possono aiutare a ridurre i rischi di danni alle coronarie e sono antivirali e antibatterici, possiedono proprietà antitumorali e sono angioprotettive.

Flavonoidi o bioflavonoidi

Sono i responsabili dei colori di frutta e verdura, grazie ai quali attirano gli insetti e, quindi, rivestono un'enorme importanza nell'impollinazione. Alcuni flavonoidi non sono colorati per l'occhio umano, ma lo sono per gli insetti; spesso si trovano al centro del fiore e rappresentano una sorta di piattaforma di atterraggio. Costituiscono il più grande gruppo di fenoli naturali suddivisi in diverse famiglie: flavonoli, flavoni, isoflavoni, antocianine, catechine ed altri.

I flavonoli sono distribuiti molto ampiamente nel regno vegetale. La quercetina ad esempio è presente nelle cipolle, nel sambuco e in moltissime altre piante; il kampferolo si trova nel sambuco, nella cassia senna, nell'equiseto ecc. I flavoni hanno distribuzione molto ampia in tutto il mondo vegetale ad eccezione di alghe e licheni. Molto comuni generalmente in famiglie erbacee, specialmente nelle foglie, ma si trovano anche in radici, corteccia e fiori. Spesso ci si riferisce ai flavoni con il termine flavonoidi comprendendo anche gli isoflavoni. Talvolta vengono raggruppati con la denominazione vitamina P. Gli isoflavoni sono polifenoli caratteristici della soia e di altri vegetali, come il trifoglio rosso. Modulano il metabolismo degli estrogeni nell'organismo comportandosi, a seconda dei casi, come sostanze anti o pro-estrogeniche, per questo motivo vengono utilizzati in diversi integratori e farmaci per la menopausa, anche se è stato visto di recente che gli isoflavoni della soia non risultano così efficaci sulle donne occidentali le quali, a differenza di quelle orientali, storicamente non sono solite ingerire alimenti a base di soia e quindi non ottengono gli stessi, benefici risultati; gli isoflavoni sembrano prevenire alcune forme di cancro, come quello al seno e alla prostata.

Le antocianine sono responsabili per i colori rosso, blu e violetto di fiori e frutta; la varietà di sfumature di colore è andata aumentando attraverso il processo evolutivo, per ottimizzare e favorire l'impollinazione. Sono presenti in quasi tutte le piante superiori e si trovano specialmente nei frutti e nei fiori, ma si possono riscontrare anche in foglie e radici, molto spesso insieme ad altri pigmenti quali i carotenoidi. Svolgono un ruolo importante anche in piante giovani o con getti nuovi, proteggendole dai raggi ultravioletti quando la produzione di clorofilla non è ancora iniziata; l'intera pianta può assumere una colorazione rosso-brunastra, che si riduce man mano che la produzione di clorofilla inizia. Alimenti ricchi di queste sostanze sono il ribes, le ciliegie, i cavoli rossi, l'uva, la fragola, il sambuco e le bacche in generale. Le antocianine non sono presenti negli animali, nei microrganismi e nelle piante acquatiche, perché la loro biosintesi dipende dalla fotosintesi e richiede una luminosità assente sott'acqua.

Le catechine (catechina, epicatechina, gallo catechina, epigalloca-

techina, epicatechina gallato, epigallocatechina gallato) sono un gruppo di sostanze antiossidanti contenute soprattutto nel tè ed in modo particolare in quello verde, ne rappresentano circa il 20-30% del peso a secco. Contribuiscono a ottimizzare le funzioni cardiache e concorrono, in generale, al mantenimento di un buono stato di salute. Le catechine sono contenute anche nel cacao e, quindi, nel cioccolato (specialmente in quello ad alto contenuto di cacao, che risulta anche quello a più basso indice glicemico), nel vino e in frutta e verdura. L'interesse per i benefici legati al regolare consumo di tè verde e dei suoi estratti è in gran parte legato alla presenza di queste sostanze ed alla loro già citata azione antiossidante. Una volta introdotte nell'organismo le catechine agiscono bloccando i radicali liberi, che possono danneggiare le proteine ed il DNA (favorendo l'insorgenza dei tumori) ma anche la formazione, l'infiammazione e la rottura delle placche di colesterolo (i cosiddetti ateromi), nocive per la salute delle arterie. Le catechine potenziano poi altri sistemi antiossidanti, come quelli in cui è coinvolta la vitamina E. Le catechine possiedono, inoltre, proprietà epatoprotettive, immunostimolanti ed effetti positivi sulla circolazione sanguigna e sulla pressione arteriosa.

Consigli pratici per fare il pieno di polifenoli

Di seguito alcuni consigli pratici per sfruttare al massimo le proprietà benefiche dei polifenoli:

- Mangiare regolarmente frutta e verdura, almeno 3/4 porzioni al giorno (questa abitudine, inoltre, regola l'equilibrio acido/basico).
- Poiché i polifenoli determinano il colore di frutta e verdura, fate in modo che la vostra dieta sia "colorata", frutta e verdura con almeno 4/5 tipi di colore diverso dovrebbero garantirvene un buon apporto.
- Inserire sempre frutta e verdura che contengano resveratrolo e, se manca l'abitudine, consumare pure un bicchiere di vino (preferibilmente rosso) ai pasti; questo non significa che chi non beve debba iniziare a farlo! I danni derivanti dall'alcol mietono più morti annualmente di qualsiasi guerra!
- Consumare solo cibi freschi, quindi di stagione, e di sicura provenienza, perché i sistemi di conservazione abbattano il contenuto di polifenoli.
- Consumare frutta e verdura cruda; la cottura distrugge i polifenoli.
- Consumare regolarmente il tè verde, che contiene una catechina, chiamata epigallocatechin-3-gallato, ricca di effetti benefici per la salute, nell'ordine di 3/4 tazze al giorno; il mio consiglio è di prepararsi una bottiglia di tè verde e berlo durante la giornata. È possibile addizionarlo di curcuma, una spezia ricca a sua volta di notevoli effetti benefici per l'organismo (questa è anche la bevanda nazionale di Okinawa, l'isola dei centenari); se non piace il tè verde, si può miscelarlo con un altro tipo di tè.
- Utilizzare regolarmente l'olio extravergine d'oliva, ricco di idrossitiroso, un polifenolo con potenti effetti antiossidanti.
- Se piace il cioccolato, optare per quello a più alto contenuto di cacao, questo garantisce un buon apporto di catechine e un basso impatto glicemico.

Roberto Calcagno

Le catechine contribuiscono a ottimizzare le funzioni cardiache



Ispirati dalla **passione.**

Siamo il primo istituto di credito specializzato nello sport.
Siamo a servizio di chi ama, vive e pratica lo sport con **passione**.
Siamo l'Istituto per il Credito Sportivo, l'unica banca dello sport in Italia.

Essere la prima banca dello sport in Italia vuol dire avere **passione**, lealtà, rispetto e determinazione per potersi spingere fino ai propri limiti.

E superarli.



MUTUO LIGHT

Medicine Ball: la palla dai molteplici usi

Nella lista degli attrezzi funzionali che ogni atleta dovrebbe possedere, non dovrebbe mancare un kit di medicine ball, uno degli strumenti migliori nel panorama dell'allenamento funzionale



Le medicine ball, conosciute anche come exercise ball, med ball o fitness ball, sono palle aventi un carico interno, di 35 cm di diametro circa, e costruite in modo che il peso rimanga ben saldo all'interno della sfera senza il minimo movimento o fuoriuscita durante l'esecuzione degli esercizi e soprattutto dei movimenti balistici, e senza destabilizzare la palla. Questa tipologia di palla è stata concepita per poter essere usata e lanciata ad alta velocità, senza il pericolo di recare danni al proprio compagno di allenamento o trainer che sia, a differenza delle normali e vecchie palle mediche, dure e pesanti.

Il suo utilizzo

Spesso impiegata in ambito riabilitativo e negli allenamenti di forza, velocità, esplosività degli atleti di tutte le discipline, **queste palle rivestono un ruolo importante anche nella medicina sportiva ed esercitano un ottimo lavoro sulla stabilizzazione e l'equilibrio dell'intero corpo**, poiché da un punto di vista funzionale il lavoro che viene esercitato si svolge su più piani di movimento. Ogni tipo di sport e disciplina comprende movimenti in tutte e tre le dimensioni, basti

pensare al calcio o al tennis, al rugby o al baseball, dove le palle vengono lanciate in modi diversi attraverso movimenti di rotazione. Ecco che per allenare queste tipologie di movimenti e migliorare le proprie performance sportive le medicine ball diventano uno degli esempi migliori, poiché sono state progettate per essere lanciate con forza ad alta velocità senza fare del male. Un buon kit di medicine balls comprende quelle da 4-6-8-10 kg: normalmente si consiglia di utilizzare quelle più leggere per i movimenti dinamici e veloci come wall ball e twist, rotazioni o semplici lanci dalle spalle verso un obiettivo preciso, e quelle più pesanti per i movimenti di forza.

Dato che le med ball presentano una superficie rotonda, possono essere utilizzate come strumento per creare instabilità: questo permette di lavorare sui muscoli stabilizzatori di tutto il corpo e soprattutto sui muscoli del **core**, oltre ai muscoli primi necessari per eseguire l'azione richiesta. Gli esercizi con le med ball rappresentano un ottimo ingrediente da aggiungere ad altri esercizi con i pesi durante i programmi di allenamento personalizzati. Anche la più pesante delle med ball, data la densità e resistenza, non occupa poi molto spazio: esistono diversi modelli



di med ball, più o meno grandi e larghe secondo la loro funzionalità, e a differenza delle normali palle dure e stabili solitamente contenenti aria, le med ball sono ricoperte di gomma e riempite di sabbia. Tuttavia, la maggior parte delle med ball non è così dura come sembra: testimoni possono essere i professionisti di boxe e combattimento che le utilizzano per eseguire lanci diretti nello stomaco degli uni o degli altri, ma per chi non desidera diventare un boxer si consiglia di eseguire gli esercizi di presa che danno molteplici benefici.

Medicine ball workout

Con le med ball è possibile anche eseguire dei workout in coppia, dove viene condiviso il carico della palla attraverso esercizi divertenti per sé e per il proprio partner, ottimo esempio per un buon warm up prima di un intenso workout. Per il workout che ho deciso di scegliere oggi, avrete bisogno di tre semplici cose: una medicine ball di carico leggero/medio, una parete/muro resistente ed un cronometro. Dovrete eseguire 200 metri di corsa con la med ball, a seguire 10 wall ball e 10 sit up lanciando la med ball dalle spalle alla parete e riprendendola ogni volta. Il tutto per 10 rounds, e durante l'esecuzione di ogni round non è prevista la caduta o il rilascio della palla a terra. L'obiettivo di questo workout è quello di cronometrare il tempo impiegato per terminare i 10 rounds. Questo workout di difficoltà media come esecuzione degli esercizi ma ad alta prestazione resistente vi insegnerà a gestire una med ball in condizione di completa instabilità (corsa), esercitando movimenti dinamici di forza esplosiva veloce. Si tratta, tuttavia, di una tipologia di crossfit workout divertente soprattutto se eseguito in coppia o minigruppo, eventualmente all'aperto o in parte, se possibile, dove viene richiesto il minimo dell'attrezzatura a fronte di un allenamento funzionale semplice ma intenso.

Valentina Croce



**FEDERAZIONE ITALIANA
CARDIO DANCE COMBAT-FITNESS**



CARDIODANCECOMBAT

INNOVAZIONE DEL FITNESS MUSICALE

Definito da RAI 1 e TG2 **COSTUME E SOCIETÀ ...ballo, aerobica, arte marziale, sport a 360°, bruci i grassi, ti diverti e impari la difesa personale**



- Nuovo stile di aerobica -
- Gag-Gag Tonic -



- Combat - Combat Sacco -
- Acqua Dance Combat -



- Cardio Dance Combat JUMP -
- Coreografico - Animazione -

**AL TERMINE DEI NOSTRI
CORSI VERRÀ RILASCIATO:**

- Diploma Federale
- Tesseramento per l'anno sportivo 2011/2012
- Materiale didattico
- DVD e CD musicali

Per i mesi di **SETTEMBRE - OTTOBRE 2011** irripetibili offerte sui corsi di formazione e l'acquisto dei trampolini elastici
INOLTRE: la FICDC offre incredibili formule di affiliazione (con registrazione al CONI) e tesseramento atleti per l'anno sportivo 2011-2012

PROSSIMI APPUNTAMENTI

FROSINONE 3-4 settembre • 5-6 novembre
MILANO 17-18 settembre • 12-13 novembre
NAPOLI 24-25 settembre • 26-27 novembre
VASTO 1-2 ottobre • 3-4 dicembre

ROMA 8-9 ottobre • 10-11 dicembre
CESENA 15-16 ottobre • 17-18 dicembre
BARI 22-23 ottobre • 14-15 gennaio
FROSINONE 29-30 ottobre

BLOCCA L'IRRIPIETIBILE PROMOZIONE, AGGIORNA IL TUO BAGAGLIO TECNICO E/O IL TUO STAFF E.....DIVENTA UNO DI NOI.....!!!!

Per maggiori informazioni contatta la Segreteria nazionale ai seguenti recapiti - 0775 235014 - 333 4211500
www.cardiodancecombat.it - www.ficdc-f.com

Clicca qui per vedere qualche video
<http://youtu.be/91NaDx860EQ>



Chiedilo all'avvocato

L'avvocato Franco Muratori risponde ai tanti quesiti di ordine legale che ruotano intorno al mondo dei club sportivi e delle palestre

Potete rivolgergli le vostre domande scrivendo a: avvocato@lapalestra.net

Buongiorno avvocato, insieme con un amico vorrei costituire un'associazione sportiva dilettantistica con tanto di sala attrezzi e sala corsi. Avrei pensato a una società SAS o una SNC, che del resto sono le due formule più utilizzate in Italia per poter accedere a dei finanziamenti. Tuttavia in Internet ci sono molte voci discordanti sulla fattibilità di questo tipo di società in quanto andrebbe a contrastare con la natura delle associazioni sportive dilettantistiche. Se così fosse, come mai in Italia vi sono una miriade di ASD sotto forma di SNC o SAS? In attesa che chiarisca questo quesito, La saluto cordialmente, D. da Bologna

Gentile lettore, dall'esame della sua mail si percepisce un certo smarrimento. La S.a.s. e la S.n.c. appartengono alla categoria delle Società (come pure la S.r.l., la S.p.a. e la S.a.p.a.) ed hanno uno scopo di lucro, vengono quindi costituite con la precisa intenzione che ottengano un guadagno (e che questo guadagno venga eventualmente distribuito tra i soci). La Asd invece è una Associazione e si differenzia dalle Società, in particolare, proprio per l'assenza di tale fine di lucro quale obiettivo della propria attività (come anche le fondazioni e i comitati). Neppure l'eventuale patrimonio che dovesse residuare alla fine dell'attività di un'associazione potrebbe essere diviso tra gli associati, anche se conferito dagli stessi. Tanto premesso, appare evidente come la stessa attività possa essere esercitata in forma di A.S.D. o di S.A.S. ma mai in entrambe le forme contemporaneamente. Nessuno le impedisce, quindi, di aprire il suo centro sportivo in una delle forme societarie suddette, invece delle forme associative ma, in tal caso, non potrebbe beneficiare delle importanti agevolazioni fiscali previste per queste ultime.

Gentile Avvocato, le scrivo perché ho dei dubbi sull'acquisto di alcuni prodotti. Nel mondo del fitness ci sono numerosissime copie e contraffazioni (molto più economiche) di validi prodotti/attrezzature per l'allenamento. Se dovessi acquistare un prodotto contraffatto, quali rischi potrei correre? Ed eventualmente il venditore? Se il prodotto invece non è contraffatto ma copia un brevetto registrato da un'altra azienda, cosa può succedere a chi lo acquista?

Grazie per l'eventuale spiegazione, G. M. da Perugia

Per copia contraffatta si intende un prodotto che si è cercato di riprodurre il più possibile uguale all'originale, anche nel marchio. Le sanzioni sono disciplinate con estrema chiarezza dal testo dell'art.

473 del Codice Penale relativo alla contraffazione, alterazione o uso di segni distintivi di opere dell'ingegno o di prodotti industriali, che si riporta di seguito nella sua nuova formulazione, recentemente inasprita dalle modifiche apportate dalla legge n 99 del 23 luglio 2009: "Chiunque, potendo conoscere dell'esistenza del titolo di proprietà industriale, contraffà o altera marchi o segni distintivi, nazionali o esteri di prodotti industriali, ovvero chiunque, senza essere concorso nella contraffazione o alterazione, fa uso di tali marchi o segni contraffatti o alterati, è punito con la reclusione da sei mesi a tre anni e con la multa da euro 2.500 a euro 25.000. Soggiace alla pena della reclusione da uno a quattro anni e della multa da euro 3.500 a euro 35.000 chiunque contraffà o altera brevetti, disegni o modelli industriali nazionali o esteri, ovvero, senza essere concorso nella contraffazione o alterazione, fa uso di tali brevetti, disegni o modelli contraffatti o alterati. (omissis)"

Fino a due anni fa, la pena era della reclusione fino a tre anni e della multa fino a Euro 2066, per entrambe le fattispecie e senza la previsione di un minimo di pena. Appare evidente l'intenzione del legislatore di perseguire più incisivamente questi reati, oltre che di porre sullo stesso piano chi produce i prodotti contraffatti e chi li utilizza, applicando identica pena. Diversa è invece la pena per il venditore, curiosamente più lieve, che rischia le sanzioni previste dall'art. 474 c.p. ed è punito "solo" con la reclusione fino a due anni e con la multa fino a euro 20.000. In ogni caso, qualora i prodotti contraffatti venissero scoperti, si applicherebbe anche la sanzione della confisca degli stessi, prevista dall'art. 474 bis c.p. Nel caso specifico, inoltre, qualora mai dovesse avvenire, si tratterebbe di un acquisto cosciente di cose (i macchinari contraffatti) provenienti da un delitto (quello previsto dagli art. 473 e 474 c.p.) ed al fine di procurarsi un profitto (i pagamenti per l'uso dei macchinari stessi). Tale condotta, a mio avviso, potrebbe comportare anche l'incriminazione per il delitto previsto dall'art. 648 c.p. per il reato di ricettazione (...chi, al fine di procurare a sé o ad altri un profitto, acquista, riceve od occulto denaro o cose provenienti da un qualsiasi delitto, o comunque s'intromette nel farli acquistare, ricevere od occultare, è punito con la reclusione da due a otto anni e con la multa da lire un milione a lire venti milioni...). Considerato, peraltro, che sui macchinari contraffatti dovrebbero allenarsi centinaia di persone, la possibilità che la contraffazione venga scoperta e che la notizia giunga ai legittimi titolari del marchio o del brevetto, appare piuttosto elevata. Alla luce delle spiegazioni fornite è possibile dare una diversa valutazione della "economicità" dell'acquisto.

Realleader Usa Strenght Series

L'intero catalogo
è visionabile sul sito
www.wellnessoutlet.it
cliccando su:
isotonico

Multi Jungle 4 Stack
€ 2.890
+ iva



NUOVO

Eccezionale offerta

Usato rigenerato come nuovo garanzia 1 anno

Kit gestione ingressi
composto da tornello bi-
direzionale in acciaio inox
con lettore di prossimità
e display
Software e n.200 card .
€ 3.000 + iva



NUOVO

Star Trac New Velo
€ 650 + iva



NUOVO

Walking Striding
€ 690 + iva



NUOVO

**Pacchetto cardio linea
Race Technogym
(2 Pezzi)**

Il pacchetto comprende: n.1
Run Race In più (a scelta)
n.1 bike race oppure
n.1 step race
€ 3.000 + iva



RIGENERATO

**Pacchetto cardio linea XT
Technogym (2 Pezzi)**

Il pacchetto comprende:
N.1 Run XT technogym. In
più (a scelta): N.1 Bike
verticale XT technogym
oppure N.1 Bike orizzontale
XT technogym



€ 2.500 + iva

RIGENERATO

**Pacchetto cardio XT PRO
600 Technogym (2 Pezzi)**

Il pacchetto comprende: N.1
Run XT pro 600 technogym.
In più (a scelta): N.1 Bike
verticale XT pro 600
technogym oppure N.1 Bike
orizzontale XT pro 600
technogym oppure N.1 Step
XT pro 600 technogym



oppure N.1 top
XT pro 600
technogym

€ 3.000 + iva

RIGENERATO

**Pacchetto cardio Life
Fitness 95 (2 Pezzi)**

Il pacchetto comprende:
N.1 run 95 ti
N.1 Cross Trainer 95 xi
€ 5.000 + iva



RIGENERATO

**Technogym linea Race
(3 pezzi)**

Il pacchetto comprende:
n.1 Run Race
n.1 bike race
n.1 step race



€ 3.500
+ iva

RIGENERATO

**Technogym XT line
(6 pezzi)** Il pacchetto
comprende:
N.1 Run XT;
N.1 Bike verticale XT;
N.1 Bike orizzontale XT
N.1 Step XT;



N.1 Rotex XT
N.1 Top XT
€ 6.500
+ iva

RIGENERATO

**Technogym XT PRO 600
(5 pezzi)**

Il pacchetto comprende:
N.1 Run XT pro 600;
N.1 Bike verticale XT pro 600;
N.1 Bike recline XT pro 600;
N.1 Step XT pro 600
N.1 glidex XT pro 600



€ 6.500
+ iva

RIGENERATO

**Technogym XT PRO 600
(7 pezzi)**

Il pacchetto comprende:
N.1 Run XT pro 600,
N.1 Bike verticale XT pro 600
N.1 Bike recline XT pro 600
N.1 Step XT pro 600
N.1 Glidex XT pro 600
N.1 Rotex XT pro 600
N.1 top XT pro 600



€ 8.500
+ iva

RIGENERATO

Technogym Excite (5 pezzi)

Il pacchetto comprende:
N.1 Run Excite 700
N.1 Bike recline excite 700
N.1 Bike verticale excite 700
N.1 Synchro excite 700
N.1 Step excite 700



€ 10.000 + iva

Aggiungendo
un Cardio
Wave
(6 pezzi)

€ 12.000
+ iva

RIGENERATO

... e ancora

**Cavo in acciaio gommato
nero per macchine
isotoniche € 5,00 al mt**

Panche spogliatoio a partire da € 100
Armadi spogliatoio 4 ante a partire da € 300
Doccia solare nuova 48 tubi x 160 w € 7.000
Decoder digitale terrestre per tv cardio € 150

Pavimentazione in gomma 6 mm € 18 mq
(effetto parquet)
Sacco Fit-Boxe € 150
Step Aerobica in ABS € 70

Kit Body-Pump € 43
Dischi gommati foro 50 mm con maniglia € 2,50 Kg
Manubri gommati tutte le serie € 2,50 Kg
Kettlebells € 2,50 Kg

I software gestionali nel settore del fitness



Facilitano la vita del centro sportivo e consentono di monitorare il flusso degli iscritti, ma quanto sono apprezzati realmente dai club italiani?

Per capire in che condizione di salute versano i software gestionali nel mercato del fitness made in Italy abbiamo "interrogato" quattro operatori del settore. Hanno risposto alle nostre domande Andrea Frosini, Sales Manager di JTECK (www.jteck.it), Ronnie Zanini, responsabile tecnico presso GSZ Systems (www.gszsystems.com), l'ingegner Ivano Luison, amministratore delegato di INFORYOU (www.inforyou.it) e l'ingegnere Daniele Zanoni di ZSE Software & Engineering (www.zse.it).

1) Come giudica la domanda di questi software da parte del mercato italiano del fitness? C'è abbastanza richiesta?

Andrea Frosini (JTECK): "Il mercato italiano del fitness sta iniziando ora a chiedere soluzioni di questo tipo, fortemente improntate ad avere un valore aggiunto importante. La "disattenzione" avuta fino ad ora va secondo noi addebitata alla scarsa informazione ricevuta riguardo ai benefici ottenibili, e ad una non sufficiente "proiezione" delle software house per realizzare, e quindi proporre, soluzioni innovative che si evolessero rispetto alle solite soluzioni gestionali".

Ronnie Zanini (GSZ Systems): "La domanda c'è, anche se è altalenante. La tendenza è di crescita, vista la percentuale di diffusione della cultura del wellness che in Italia è ancora bassa se confrontata

con quella di altri paesi a noi vicini come Germania, Austria e Francia. Tuttavia aumenta la domanda di strutture che siano in grado di fornire gli strumenti per l'ottenimento dei risultati, e quella di esperti e professionisti che li aiutino a percorrere la giusta strada per il raggiungimento del miglior stato fisico".

Ivano Luison (INFORYOU): "La domanda è in continua crescita e si sta ampliando anche ai settori di perimetro del mercato fitness, quali: terme, spa, centri medici, stabilimenti balneari e turistici, hotel, circoli, ecc. La richiesta sta aumentando sia in termini di 'quantità' che di 'complessità' delle soluzioni richieste, in particolare sta emergendo la necessità di integrare il sistema di gestione e di controllo accessi con altre soluzioni quali: software di contabilità, ristorazione, centralino, paghe, parcheggi, attrezzature sportive, ecc.".

Daniele Zanoni (ZSE Software & Engineering): "Premetto che la ZSE Software & Engineering produce e distribuisce software di gestione e controllo degli accessi da 25 anni. I primi software sono stati da me sviluppati per il sistema operativo MsDos nel 1986, quando iniziavano ad essere diffusi i primi pc. Negli anni '90 in Italia eravamo non più di quattro aziende ad aver studiato un prodotto specifico per palestre e piscine, le quali negli anni hanno recepito la necessità di avere strumenti sempre più affinati per gestire gli utenti, gli accessi e gli abbonamenti. La domanda di questi software è cresciuta esponenzialmente sino al 2006, poi si è gradualmente stabilizzata, soprattutto perché sono sorte centinaia di piccole società che hanno improvvisato software gestionali da battaglia e che hanno disorientato il cliente finale. Se inizialmente tali software sembrano servire allo scopo, il cliente si accorge di quanto ha realmente comprato solo dopo il secondo anno di attività, quando tenta di estrapolare quelle informazioni che gli

consentono di migliorare la propria attività. In Italia la necessità di questi software è stata recepita prima che all'estero proprio per la necessità di regolamentare in modo categorico chi ha diritto ad accedere e chi no. All'estero tale sistema è stato introdotto successivamente quale strumento per semplificare la gestione del centro e, come tale, è divenuto parte integrante di tutte le nuove strutture".

2) Su quali elementi concreti puntate per convincere gli operatori del fitness ad acquistare questi software? Quali vantaggi offrono nella gestione quotidiana del centro?

Andrea Frosini (JTECK): "L'informazione diventa utile solo nel momento in cui può essere analizzata e quindi gestita. La gestione classica su carta riesce a fornire un discreto livello di controllo sul presente, ma praticamente nullo sul passato (analisi) e sul futuro (proiezioni). Il valore aggiunto fornito dalle applicazioni software è appunto quello di consentire una gestione organizzata delle informazioni e rendere quindi possibile ogni sorta di analisi sull'andamento del club e la realizzazione di simulazioni per capire come migliorare il proprio business. Altro vantaggio, non meno importante, è relativo alla sicurezza, in quanto quasi tutte le applicazioni gestionali volte al wellness implementano un modulo di controllo accessi che consente di regolamentare l'accesso dei clienti".

Ronnie Zanini (GSZ Systems): "Molto spesso non siamo noi a vendere, ma il cliente che compera SpyPass e relativi servizi. La nostra vendita non avviene tramite tecnica emozionale, ma con la dimostrazione oggettiva della qualità del prodotto e del servizio. Parlando dei vantaggi dati da un sistema informatizzato, sicuramente oltre al fatto di controllare le abitudini della clientela, il sistema viene adottato dagli operatori del settore a supporto del loro lavoro. I vantaggi che un buon gestionale porta al direttore del centro sono molti, ma i fondamentali sono sicuramente quelli di avere una visione oggettiva dell'andamento dei propri affari ed un controllo preciso di ogni centro di ricavo dell'attività. Non dimentichiamo che siamo specialisti nell'accogliere nuove sfide per implementazioni personalizzate!".

Ivano Luison (INFORYOU): "Il software gestionale è la soluzione in grado di semplificare la vita degli operatori del club in tutte le operazioni ordinarie e straordinarie. L'applicazione di queste soluzioni dimostra un incremento in termini di fatturato e di numero clienti, con notevole risparmio di tempo, costi e risorse. Inoltre, il software è in grado di memorizzare ed elaborare i dati del centro, fornendo indicazioni precise e preziose sul funzionamento del club e sugli indicatori di prestazione, fornendo un potente strumento decisionale e di monitoraggio per i manager dell'azienda sportiva. Nella vita quotidiana, i software gestionali consentono di sollevare l'operatore dalle ordinarie operazioni di routine, liberando risorse per attività a valore aggiunto come il customer care e azioni di fidelizzazione del cliente. In particolare, diventa semplice e automatico l'inserimento dei dati, il controllo degli accessi degli utenti, la verifica della scadenza degli abbonamenti, la gestione delle rate di pagamento, l'avviso di validità dei certificati medici, la comunicazione agli utenti di messaggi personalizzati. Nella gestione economica, il sistema supporta l'operatore agevolando le operazioni di incasso,

emissione di scontrini e ricevute, pagamenti ricorrenti con RID e carta di credito, passaggio dati automatico al commercialista o al software di contabilità. Particolari estensioni di questi software offrono agli utenti del club la possibilità di accedere e consultare le informazioni del programma autonomamente attraverso postazioni totem self service, oppure attraverso Internet o palmari".

Daniele Zanoni (ZSE Software & Engineering): "Il nostro software ZACCESS si è sempre contraddistinto per la semplicità dell'interfaccia grafica e l'immediatezza di molte funzioni che l'operatrice alla reception utilizza quotidianamente. Il software è stato ingegnerizzato partendo dalle necessità dell'operatore, a differenza di molti altri software oggi sul mercato che hanno aggiunto funzioni a piramide nel tempo diventando macchinosi e complessi anche per le operazioni più semplici. Il software gestionale deve essere lo strumento strategico di controllo dell'azienda, deve gestire gli utenti, i pagamenti, i diritti d'ingresso e, in seguito, divenire uno strumento per analizzare l'andamento e generare politiche di marketing per far crescere la propria attività. ZSE ha un altro punto di forza che nessuno ha oggi sul mercato: noi produciamo tutte le componenti del sistema di controllo accessi, non solo il software, dall'elettronica dei lettori alla stampa dei badge ai dispositivi di controllo del varco, noi progettiamo la soluzione, installiamo e garantiamo a vita i nostri prodotti".

3) Quali sono, secondo lei, i tre benefici più importanti forniti da questi software?

Andrea Frosini (JTECK): "Va detto che la maggior parte dei software rivolti al wellness sono tra loro molto simili, in quanto le tematiche gestionali dei centri sono pressoché le stesse. Si può dire che i punti di forza delle applicazioni gestionali sono: gestione solida e persistente delle informazioni; controllo puntuale sugli accessi; possibilità di analizzare lo storico e proiettarlo per le decisioni sul futuro".

Ronnie Zanini (GSZ Systems): "Controllo, conoscenza e previsione".

Ivano Luison (INFORYOU): "semplificazione delle attività del centro; incremento del fatturato e del numero clienti; risparmio di tempo e costi".

Daniele Zanoni (ZSE Software & Engineering): "Semplifica la vita sia all'operatore di reception sia al titolare dell'azienda, permettendo di gestire tutto con un click; il cliente non è mai solo grazie al supporto tecnico ZSE; il software non invecchia mai, grazie a continui aggiornamenti automatici il prodotto è sempre all'avanguardia e compatibile con i più recenti Sistemi Operativi Microsoft®".

4) Quali sono i costi medi di questi software? Può indicarci il prezzo base e se ci sono costi anche di aggiornamento o gestione annuale?

Andrea Frosini (JTECK): "I costi vanno dai 900euro fino ai 15.000 euro e ci sono molti fattori che li influenzano, come ad esempio: la solidità dell'azienda che fornisce il software, la scalabilità (se il software può essere personalizzato ed evoluto nel tempo), l'as-

sistenza (se viene fornita un'assistenza post vendita o se il cliente viene lasciato privo di alcun supporto), l'attualità (se il software è di nuova generazione o se non subisce sostanziali aggiornamenti da più di 5-6 anni), l'integrazione (la capacità del software di integrarsi con altri sistemi esistenti), la tecnologia (se il software si basa su un database relazionale di nuova concezione o su tecnologie di gestione dei dati di vecchia concezione, se il linguaggio con cui è scritto è attuale o di vecchia generazione, ecc.), l'hardware (se il software utilizza le ormai obsolete tessere a banda magnetica o le più attuali tecnologie di prossimità RFID (tessere, braccialetti, portachiavi) o soprattutto le nuove tecnologie biometriche (impronta digitale). Ci sono prezzi e soluzioni per ogni necessità, ovviamente con i loro pro e contro".

Ronnie Zanini (GSZ Sitem): "I costi vanno sempre misurati sulle esigenze del cliente. Per dare dei numeri: potremmo spendere meno di mille euro per il semplice software, fino a sistemi completi di gestione da 20-30.000 euro che vanno ad automatizzare tutte le aree del centro come solarium, docce, distributori automatici, registratori di cassa e casse automatiche fino al parcheggio. Vari altri costi di aggiornamento e gestione non obbligatori vengono sempre concordati con il cliente a seconda delle sue esigenze".

Ivano Luison (INFORYOU): "I software sono tipicamente disponibili in più versioni a seconda delle dimensioni del centro ed i costi possono variare a seconda della configurazione richiesta. Mediamente il prezzo base parte da 500 euro e può arrivare fino a qualche decina di migliaia di euro per le configurazioni più complesse e multi centro. Tutti i software necessitano di aggiornamenti con periodicità almeno annuale, come richiesto anche dalle disposizioni in materia di sicurezza dati e privacy. Questo servizio è essenziale per garantire al gestore del centro l'adeguamento del prodotto alle nuove sfide del mercato in continua evoluzione, consentendogli di avere sempre a disposizione uno strumento competitivo ed efficiente. Il costo del canone di aggiornamento è proporzionale alla configurazione software acquistata".

Daniele Zanoni (ZSE Software & Engineering): "Il prezzo della licenza del software ZACCESS varia a seconda delle versioni, dalla versione Light che costa soli euro 699,00 per il piccolo centro, alla versione Enterprise per la grande struttura che costa euro 1.999,00. Oltre al costo iniziale della licenza, ZSE offre un servizio di assistenza e manutenzione sia per l'hardware che per il software, con supporto tecnico ed illimitati aggiornamenti del software. ZSE offre anche una soluzione di noleggio, rivolta a coloro che iniziano e non possono acquistare una licenza. Molti dicono che siamo "cari", ma il prezzo del Software non è casuale, nasce dal corretto punto d'incontro tra la qualità del prodotto e le garanzie offerte al cliente negli anni. Se si considera che dal 1986 il nostro software è stato completamente riscritto ben 6 volte per adeguarsi ai nuovi sistemi Operativi di Microsoft, si può comprendere il profondo impegno a offrire un software sempre attuale che supporta la vostra attività negli anni".

5) Ci può descrivere le caratteristiche specifiche del software fornito dalla sua azienda e il suo punto di forza rispetto ai

prodotti della concorrenza?

Andrea Frosini (JTECK): "Con il nostro progetto CheckPoint abbiamo spinto sulle tematiche gestionali, ma dando valore al concetto di membership e dando la possibilità di utilizzare anche le nuove tecnologie (Biometria e RFID). Per evolvere il concetto di membership abbiamo realizzato un modulo interattivo, un portale dove ogni iscritto può accedere e interagire col club e gli altri iscritti. Ad esempio, nella gestione dei corsi, il software consente al centro di creare un corso, inserendo location, docente, numero partecipanti e costo, dopodiché il corso diviene visibile agli iscritti che in qualsiasi momento, attraverso il pc, il telefonino o il tablet possono consultare i corsi del giorno o della settimana, vederne i dettagli e iscriversi con un click. Noi crediamo molto nel concetto di membership, ossia nel rendere importante l'appartenenza al club, fornendo servizi che possano fidelizzare l'iscritto e renderlo felice di appartenere al club. Concludendo, riteniamo sia importante accennare all'introduzione della tecnologia biometrica all'interno dei club, strumento irrinunciabile se una delle prerogative del club è essere sempre certi di chi accede alla struttura. I nostri sistemi biometrici sono "combo", ossia funzionano sia con impronta digitale che con tessera di prossimità, questo per venire incontro ai desideri degli iscritti".

Ronnie Zanini (GSZ Systems): "SpyPass ha tutto ciò che serve per gestire sia il piccolo centro che il grande centro polifunzionale. Ciò che lo distingue dai competitor, lo dicono anche i nostri clienti, è l'immediatezza di utilizzo per l'operatore".

Ivano Luison (INFORYOU): "Il prodotto Gymnasium System di INFORYOU gruppo TeamSystem è la soluzione software di gestione e controllo accessi più scelta dal mercato italiano per la qualità del prodotto, la semplicità d'uso e la completezza dei servizi offerti. Grazie all'esperienza decennale maturata da INFORYOU a fianco dalle migliori aziende sportive italiane, Gymnasium System è stato certificato Wellness System Compatible da Technogym ed è stato scelto dalla Federazione Italiana Nuoto come prodotto ufficiale per i propri impianti FIN. L'entrata nel Gruppo TeamSystem ha consentito di completare la soluzione con integrazioni specifiche verso i prodotti TeamSystem e di terze parti: dalla contabilità alle presenze e paghe, dal centralino voip alla ristorazione, e di distribuirlo capillarmente su tutto il territorio nazionale grazie alla sua ampia rete vendita di software partner qualificati. Il servizio post vendita accurato e puntuale rappresenta il fiore all'occhiello delle soluzioni INFORYOU per i propri clienti, che scelgono Gymnasium System e rinnovano quotidianamente la loro soddisfazione e fiducia come alleato prezioso per il successo del loro business".

Daniele Zanoni (ZSE Software & Engineering): "ZACCESS è un software altamente modulare che può crescere con le esigenze del gestore, si compone di ben 14 moduli che consentono di ampliare la versione base con la gestione del borsellino elettronico, l'invio di email e SMS, la gestione di tariffe speciali a tempo-permanenza, i sistemi di gestione di servizi a pagamento come docce e phon, e molto altro ancora... Impossibile spiegare ZACCESS in poche righe, ma in sintesi lo sa quel è il vero punto di forza? I 25 anni di esperienza nel settore e le garanzie che offriamo ai nostri clienti".



OFFERTA

CARDIO

LIFE

FITNESS



Run Fitness 95 TI
mod. Silver



Cross Trainer 95 XL
mod. Silver

**a solo € 4300,00 + iva
(trasporto incluso)**

offerta valida fino al 31 ottobre 2011

**www.sarafitness.it
info@sarafitness.it**

**tel/fax 0823 965228
cell. 328 4195621**

La relazione tra fitness center e aziende

Per accrescere il proprio business, i centri fitness dovrebbero riorganizzare e adattare i servizi alle esigenze delle aziende realizzando prodotti utili ai dipendenti e alle economie aziendali



In un mercato sempre più concorrenziale e in un'economia globale che stenta a risalire la china, la ricerca delle opportunità per i nostri fitness club va fisicamente compiuta anche nell'ambiente esterno di riferimento attraverso iniziative innovative. Per sopperire alla mancanza di tour o semplicemente per incrementare il numero di visite all'interno dei nostri fitness club, infatti, possiamo avvalerci di una serie di attività commerciali esterne che mirano ad attrarre gruppi di persone attraverso una particolare offerta commerciale e di servizi. Una di queste attività, già da molto tempo utilizzata nel nostro settore, è quella strettamente legata alle aziende private che denominiamo comunemente come "convenzioni aziendali". Questo strumento spesso non si fonda su un **progetto condiviso con l'azienda** correndo il rischio di ridursi in un semplice sconto sull'abbonamento a persone che già frequentano le nostre strutture. Al fine di rendere redditizio questo tipo di business la relazione tra

fitness center e aziende deve essere concepita in un modo nuovo, sempre più in linea con le esigenze delle aziende e meno orientata al semplice concetto di sconto di gruppo.

Corporate fitness

In America già da decenni si parla di *corporate fitness* ossia di programmi di promozione del benessere e del wellness (per esempio palestra, classi di aerobica, sedute per smettere di fumare, massaggi, terapie per il controllo dello stress, ...) offerti dalle aziende direttamente o indirettamente ai propri dipendenti. Buona parte delle aziende americane (il 25% del totale, l'81% delle aziende con più di 50 dipendenti, fonte: WELCOA, Wellness Council of America) investono nel benessere dei propri dipendenti con l'obiettivo di aumentarne la produttività, diminuire le ore di assenteismo per malattia e quindi ottenere un risparmio. I risultati che arrivano dall'America sono strabilianti e

parlano di aziende come l'AT&T, che ha risparmiato 22,4 milioni di dollari in dieci anni; la Mesa Petroleum, che ha ridotto le spese per le cure mediche del 66% e il 38% in meno di impiegati si è ammalato; la Prudential Insurance, che ha abbattuto l'assenteismo di oltre il 50%; la General Motors, che ha ridotto l'incidenza di malattie tra i dipendenti del 40%; 1.600 impiegati della Reynolds hanno abbassato il colesterolo, la pressione sanguigna, perso peso e fatto risparmiare alla ditta \$127.89 per ciascuno di loro; e gli esempi potrebbero continuare.

Il mondo del fitness è così ancora una volta chiamato in causa come un elemento di sostegno della nostra società, anche a servizio delle aziende private. Per intraprendere correttamente questo nuovo business, come specificato in apertura dell'articolo, bisogna riorganizzare e adattare i nostri servizi alle esigenze delle aziende, lasciando da parte i semplici accordi di sconto fatti a gruppi di dipendenti ma realizzando prodotti utili ai dipendenti e alle economie aziendali. **Alla vecchia convenzione deve così sostituirsi un vero e proprio accordo di partnership con l'azienda** prevedendo di compiere in collaborazione una serie di iniziative per incentivare i dipendenti a fare attività fisica in maniera costante. Da qualche tempo, anche nelle grandi aziende private, sia europee sia italiane, sta prendendo la consapevolezza dell'importanza di investire nella forma fisica dei propri impiegati. Ma nonostante prenda piede questa salutare tendenza, non è ancora arrivato il momento che le aziende si rivolgano ad una palestra per richiedere i suoi servizi.

Risparmio per l'azienda e benessere per i dipendenti

A questo punto, in attesa di un vero e proprio cambio di mentalità di dirigenti e imprenditori d'azienda, possiamo intraprendere noi un'attività commerciale esterna che ha quasi i connotati di una campagna di sensibilizzazione. Cominciamo la nostra strategia corporate compiendo un'analisi accurata di geomar-

keting, individuando e targettizzando nel territorio nel quale è ubicata la nostra palestra le aziende più vicine. Il principale fattore scremante nella creazione del nostro database di aziende sulle quali lavorare è sicuramente il numero dei dipendenti. Fatta una prima analisi e creato un apposito database è opportuno contattare l'azienda ed incontrare la dirigenza. Anche se spesso, in aziende di grandi dimensioni, ad occuparsi delle stipule delle convenzioni sono i cosiddetti CRAL (Circoli Ricreativi Aziendali per Lavoratori), consiglio vivamente di cercare di avere come interlocutore direttamente l'azienda, possibilmente i vertici aziendali. La gestione di un progetto di corporate fitness non può essere condotto tramite CRAL proprio perché, come sottolineavamo in precedenza, **quello che stiamo offrendo non si tratta di "ricreazione" ma di un modo scientifico per consentire un risparmio all'azienda e benessere ai propri dipendenti.** Durante il primo incontro con l'incaricato dell'azienda, al pari di un cliente che viene a prendere informazioni nella nostra palestra, dobbiamo eseguire un'analisi dei bisogni con l'obiettivo di formulare un prodotto ad hoc in linea con le esigenze dell'azienda e del suo personale. Alcuni fattori da prendere ad esempio in considerazione sono l'età media dei lavoratori, le dinamiche del lavoro (sedentario o in movimento), gli orari e i turni di lavoro, ecc. Dobbiamo in maniera professionale illustrare la nostra struttura e le opportunità che offriamo facendo anche riferimento a risultati ottenuti da diverse aziende che hanno puntato su questa innovazione (vera e propria campagna di sensibilizzazione). Il successo di una strategia corporate sta nell'interesse e nella volontà dell'azienda di promuovere l'accordo. A tal fine, oltre ad illustrare i dati scientifici in nostro possesso, bisogna essere bravi a proporre idee e offerte interessanti che le stesse aziende potranno rivendersi ai propri dipendenti ed anche con l'ambiente esterno. Oggi giorno, infatti, poter affermare che un'azienda

I semplici accordi di sconto a gruppi di dipendenti non sono efficaci



oltre al proprio business si interessa anche della salute dei propri dipendenti incentivandoli all'attività sportiva è certamente un carattere distintivo di pregio della stessa azienda con il mondo esterno (clienti, investitori, fornitori, potenziali talenti, ecc).

Una convenzione che offre un semplice sconto non ha assolutamente un appeal vincente. Potrà interessare solo chi già frequenta o ha frequentato in passato un centro fitness ma difficilmente riuscirà a stimolare i cosiddetti neofiti dell'attività sportiva. Inoltre, non è detto che lo sconto possa renderci concorrenziali rispetto ad altri competitor.

Possibili proposte

Approfondiamo più da vicino quali possono essere **le iniziative interessanti e coinvolgenti** da mettere in pratica per i potenziali fruitori. Una volta raggiunto un accordo di collaborazione con l'azienda e ottenuta la fiducia da parte della dirigenza, al fine di rendere nota l'iniziativa, possiamo programmare una serie di mini workshop all'interno della loro struttura, magari durante la pausa pranzo, impiegando direttamente i nostri istruttori più bravi a dare informazioni specifiche sulle attività della nostra palestra e sui benefici dello sport per la loro salute. I **mini workshop** devono essere tematici e trattare i problemi connessi a stili di vita sbagliati (diabete, mal di schiena, stress, ecc) e dimostrare la possibilità di migliorarli con l'attività fisica in palestra. In queste occasioni, in accordo con l'azienda, è possibile anche compiere le pre-iscrizioni. In alternativa, in caso di mancanza di disponibilità di tempo, potremmo dedicare un **weekend a porte aperte** per i dipendenti delle aziende convenzionate, organizzando eventualmente delle piccole sessioni di formazione in aula e non solo in palestra. Possiamo decidere di dare in omaggio a tutti i dipendenti dell'azienda un mini-abbonamento di tre ingressi con un incontro con un nostro trainer per eseguire una prima anamnesi. In questo caso, l'ideale sarebbe che l'abbonamento risultasse regalato dall'azienda e consegnato in via ufficiale (magari alla consegna della busta paga). **È opportuno, per ottenere una strategia WIN-WIN, trovare modi per motivare i dipendenti alla pratica costante.** Questo può avvenire programmando ad esempio visite mediche prima dell'inizio dell'attività sportiva e successivi controlli periodici di monitoraggio anche con un medico nutrizionista. Ugualmente possiamo studiare con l'azienda anche forme dirette di incentivo. Aspetto di assoluta rilevanza è la comunicazione che l'azienda è disposta a fare del nostro accordo. Da quest'aspetto ed ovviamente anche dal numero di dipendenti e dall'interesse nel realizzare una vera e propria partnership, può dipendere **la previsione di un numero minimo di adesioni** oppure no. Dal punto di vista della comunicazione, dobbiamo essere disposti a collaborare con l'azienda fornendo il materiale necessario come locandine cartacee, locandine in formato elettronico, totem pubblicitari, brochure, ecc, possibilmente sempre conservando il nostro stile comunicativo (layout, colori, ecc). In merito all'offerta commerciale oggetto della convenzione abbiamo una miriade di possibilità. **È fondamentale rispettare le esigenze dell'azienda e cercare di creare un prodotto ad hoc differenziandolo ad esempio per prezzo in base alla possibilità d'ingresso in determinate fasce orarie, frequenza a piccoli corsi di gruppo, ecc.** Esiste

ovviamente anche la possibilità, che personalmente sconsiglio, di scontare semplicemente il nostro attuale listino prezzi. Altra alternativa può essere quella di non agire sul prezzo dell'abbonamento ma sull'omaggio di servizi accessori come periodi di sospensione, servizi estetici, lezioni di personal trainer o altre attività. Può essere spesso conveniente estendere alcune agevolazioni previste dall'accordo anche alle famiglie dei dipendenti.

Il controllo dei risultati

I risultati delle convenzioni vanno monitorati attentamente ogni mese coinvolgendo anche le aziende. I risultati sono di due tipi: risultati medico-sportivi legati alla forma e alla salute dei dipendenti, e risultati economici. I primi possono essere ottenuti stabilendo dei programmi di visite mediche e valutando i progressi fatti dal cliente durante la frequentazione del centro. Le relative statistiche potranno essere un utile argomento commerciale da utilizzare con potenziali nuove aziende clienti. Il controllo del numero di adesioni va eseguito settimanalmente e, se non in linea con le nostre previsioni, dobbiamo programmare azioni mirate come ad esempio nuovi interventi di comunicazione (pubblicità interna all'azienda). Laddove non prevediamo un numero minimo d'iscritti e gli abbonamenti raggiungono una quantità soddisfacente, possiamo offrire dei benefit come la partecipazione gratuita dello staff direzionale ad un evento sportivo motivazionale, mini abbonamenti da omaggiare o anche bonus mesi sull'abbonamento degli iscritti (es: al raggiungimento di 60 abbonamenti a tutti gli iscritti sarà prorogata la scadenza di un mese).

Può essere conveniente estendere le agevolazioni alle famiglie dei dipendenti

Come formulare l'accordo

L'accordo va formulato sempre per iscritto, prevedendo i rispettivi impegni. Vanno elencate per singoli articoli tutte le condizioni. In particolare suggerisco di descrivere in maniera dettagliata l'offerta proposta; di prevedere obbligatoriamente l'esibizione di un documento aziendale che attesti la dipendenza della persona all'azienda convenzionata (badge con documento); di prevedere eventualmente un numero minimo di adesioni; di riportare l'impegno dell'azienda convenzionata a comunicare la convenzione specificando i mezzi pubblicitari (locandine, newsletter, sito internet, giornalino aziendale ecc); di prevedere la possibilità di recedere dall'accordo con un tot mesi di preavviso e senza onere di motivazione; di rinviare alle disposizioni del codice civile per quanto non espressamente previsto dalla convenzione; di escludere per iscritto altri rapporti di società, associazione, cointeressenza e corresponsabilità, ed eventuali altre condizioni previste dall'accordo.

In conclusione ricordo che, qualora l'azienda cliente decidesse di acquistare direttamente abbonamenti per i propri dipendenti offrendoli come *fringe benefit*, sono previsti benefici fiscali ai sensi dell'art. 100, comma 1 del Tuir: totale deducibilità dei relativi costi nel limite del 5 per mille dell'ammontare delle spese per prestazioni di lavoro dipendente.

Carmine Preziosi



Consulenza in pillole

Un consulente qualificato dell'azienda *Lifenergy* è pronto a rispondere ai tanti quesiti di natura gestionale che ruotano intorno al mondo dei club sportivi e delle palestre.

Inviare le vostre domande a: consulenza@lapalestra.net.

In questo numero, le risposte sono fornite da Marco Magnani.

Sono molto confuso sulle formule di pagamento da poter offrire ai clienti: finanziamenti a tasso zero o rid bancari? Mi potreste spiegare meglio? Grazie (Marco da Bologna).

Tra i vari tipi di finanziamento sono sempre più pubblicizzate le offerte che prevedono un interesse a **tasso zero** per l'acquisto di un bene o di un servizio. Occorre precisare che nei finanziamenti il tasso zero non esiste. Il denaro ha sempre un costo e le finanziarie o gli istituti di credito non possono erogare un prestito a **tasso zero** al cliente. Nei finanziamenti a **tasso zero**, **gli interessi non vengono versati dal cliente ma dai rivenditori**, ovvero le palestre, con lo scopo di promuovere la vendita di determinati abbonamenti o per aumentare il volume delle vendite. Nel prestito a tasso zero, spesso indicato anche nei contratti, è la società che vende il servizio a versare l'interesse in sostituzione del cliente. Spesso l'acquirente deve versare una spesa per istruire la pratica e il tasso risulterà zero alla voce TAN, ma non alla voce TAEG. Stiamo parlando esattamente di TAN e TAEG: che cosa sono? TAN sta per "tasso annuo nominale" e TAEG per "tasso annuo effettivo globale". Ogni volta che viene proposto un tasso zero, occorre quindi valutare bene le reali logiche che si possono celare dietro queste campagne promozionali. Occorre comunque considerare che, se in certi casi il tasso zero è realmente vantaggioso, a volte le offerte legate a queste soluzioni possono nascondere elevati costi iniziali.

Con Rid Bancario si intende il "rapporto interbancario diretto", ossia quella modalità di pagamento conosciuta e utilizzata da molti utenti di banca. La particolarità di questa forma di pagamento è l'addebito automatico sul conto corrente del cliente. Dal punto di vista economico, il rid bancario mette in evidenza una certa convenienza poiché, non prevedendo ricevute e imposte di bollo, abbate certamente gli eventuali costi di gestione. Inoltre offre sicurezza per quanto riguarda l'esito delle operazioni: essendoci una delega del cliente a favore della banca è questa che si accolla la responsabilità di effettuare tempestivamente tutti i pagamenti a carico del proprio utente. Occorre sempre avere l'autorizzazione del cliente. L'addebito automatico senza nessuna espressa autorizzazione da parte del cliente

potrebbe procurare non pochi problemi: nel caso dei rinnovi degli abbonamenti io metterei sempre e comunque una forma di manifestazione di conferma prima della scadenza. Quando si parla di rinnovo automatico, in genere si fa riferimento ad una clausola contrattuale che prevede, appunto, la possibilità di disdire il contratto entro un termine. In mancanza di disdetta, il contratto si rinnova automaticamente. Eviterei una clausola di rinnovo automatico tramite rid o carta di credito e prevederei esclusivamente che, se entro i tre mesi precedenti il termine di scadenza dell'abbonamento annuale l'abbonato conferma l'abbonamento per un ulteriore anno, tale abbonamento sarà effettuato alle stesse condizioni economiche dell'anno precedente.

Salve, volevo sapere se è importante monitorare i clienti che si iscrivono in palestra già dalle prime settimane di frequenza. (Ludovica da Siena)

Certamente, i primi mesi di frequenza sono fondamentali, poiché determinano l'imprinting sullo stile di vita del cliente. La soddisfazione del cliente passa dalla frequenza: più frequenta, più sale l'indice di soddisfazione, più percepisce il valore del servizio che ha acquistato. A tal proposito, è necessario adottare un protocollo di gestione del cliente che nei primi due mesi di attività preveda azioni incrociate tra settore commerciale e settore tecnico volte a migliorare la percezione del servizio in modo che la persona si senta gestita in questa prima fase. L'iter del cliente ci permette di monitorare le azioni nei primi mesi e verificare che la soddisfazione del cliente sia completa in modo che si pongano le basi per una sua fidelizzazione e per un suo passaparola positivo. Occorre quindi dotarsi di un sistema informativo di marketing che possa dare le informazioni necessarie circa lo stile di vita del cliente e i suoi comportamenti nella prima fase del suo ciclo di vita. Questo è possibile se tutti i collaboratori del centro sono guidati da un protocollo di gestione che permette di avere tempestivamente queste informazioni. Così il cliente si sente gestito e incomincia a percepire il valore di ciò che ha acquistato. Questo passaggio è fondamentale per porre le basi della sua soddisfazione e quindi della sua fidelizzazione.

WTEK ridisegna il concetto di cardiofitness



Antonio e Gennaro Russo, rispettivamente 28 e 26 anni, stravolgeranno il concetto di cardiofitness. I due fratelli, fondatori della WTEK e inventori del sensore cardiofrequenzimetro HS-1C, con il loro prodotto hanno avuto un grande successo alla FIBO 2011.



Conosciamoli meglio...

Perché avete ideato l'HS-1C?

Antonio Russo – “Una mia cara amica iniziò a praticare il running per perdere peso, ma i risultati erano scarsi perché era fuori fascia aerobica, decise quindi di utilizzare un cardiofrequenzimetro per monitorare l'allenamento ma non fu possibile perché la fascia toracica le risultava difficile da indossare. Per lei è nato l'HS-1C”.

Pensate che l'HS-1C possa aiutare le persone a migliorare l'allenamento?

Gennaro Russo – “Grazie all'HS-1C sarà possibile monitorare il proprio allenamento sia in outdoor che indoor. Le palestre che si doteranno della nostra tecnologia, potranno educare i propri clienti ad un corretto allenamento al fine di raggiungere migliori risultati e in minor tempo... Infatti con il sensore possiamo sapere se il nostro lavoro ci sta facendo dimagrire, se sta migliorando le nostre condizioni cardiocircolatorie o se sta potenziando il nostro fisico”.

Quali saranno le prossime innovazioni della WTEK?

Antonio Russo – “Vi invitiamo a visitare il nostro sito, lì è disponibile l'immagine del prototipo che lanceremo sul mercato nella prossima primavera”.

www.wtek.it

Tel. +39 0823 1780301 / +39 0823 1780302

Fax +39 0823 1780300

E-mail: info@wtek.it

Jammer Free Weight di Panatta



Un concentrato di funzionalità e potenza

Panatta Sport offre un'ampia gamma di prodotti adatti all'allenamento funzionale, tra cui il Jammer Free Weight, che dà la possibilità di eseguire innumerevoli esercizi con sovraccarico oppure a carico naturale. Il Jammer Panatta Sport è ideale per tutti i movimenti di slancio, spinta e torsione. Inoltre si è dimostrato particolarmente adatto per il football, il rugby, i lanci nell'atletica e il sollevamento pesi. Il macchinario consente di effettuare spinte esplosive dalle punte dei piedi fino a quelle delle dita! Un'altra sua caratteristica vincente è la possibilità di lavoro mono e bilaterale anche con torsione. Il Jammer è dotato di una potente struttura e di grande funzionalità.



Panatta Sport

Tel. 0733.611824

info@panattasport.it

www.panattasport.com

FITNESS... uno sguardo al futuro

La figura del Personal Trainer Posturale



Si parla spesso di futuro del fitness, attività del futuro, tendenze del futuro, business del futuro. Tutto ciò che è futuro ci riporta al passato. Per noi, da più di dieci anni, il futuro si chiama POSTURAL! I nostri programmi posturali rappresentano una soluzione, un sistema articolato che dal lavoro personalizzato, alle lezioni di gruppo, al protocollo di vendita e fidelizzazione, ha permesso di risolvere e curare patologie osteo articolari come ernie, protusioni, cervicalgie e lombalgie di varia natura e di fornire un valido strumento per implementare i fatturati di numerose strutture. Il cardine di questo sistema è rappresentato da una nuova figura professionale, il PERSONAL TRAINER POSTURALE, un professionista il cui lavoro si interpone



tra quello del Fisioterapista e del Personal Trainer, mantenendo una sua identità professionale.

Il P.T.P. è in grado di eseguire una valutazione posturale, muscolare e funzionale attraverso strumenti e test in grado di fornire i dati necessari a creare schede di lavoro posturali, rieducative e funzionali. Questa figura professionale è inoltre in grado di trattare patologie di natura meccanica legate alle più comuni patologie degenerative, collabora con medici, osteopati e terapisti fornendo un valido collegamento tra il Fitness Club e il mondo esterno, garantendo un continuo ed efficace sistema di reclutamento di nuovi clienti. Attraverso lezioni di Postural Training di gruppo, è in grado di fidelizzare i clienti una volta epurata la fase algica e stabilizzare nel tempo il miglioramento ottenuto. I nostri corsi hanno lo scopo di formare figure professionali che rappresentino un punto di forza per i club e che, allo stesso tempo, siano imprenditori di se stessi. I trainer iniziano tutti da un corso base e proseguono il percorso a seconda delle attitudini personali. Il nostro scopo è formare personale qualificato e dare un feedback continuo con proposte sempre innovative e in linea con le esigenze del mercato. FBI una scelta per il futuro!

Fitness Best Innovations ASD

Tel. 0544.993036

E-mail: info@fbiteam.it

www.fbiteam.it

Professione Sport per l'Allenamento Funzionale

Stipulato l'accordo XENIOS USA - PROFESSIONE SPORT per la distribuzione esclusiva in Italia



Xenios USA è orgogliosa di annunciare di aver stretto un accordo con la società Professione Sport di Roma per la distribuzione in esclusiva, su tutto il territorio nazionale, dei suoi prodotti per l'allenamento funzionale ed il fitness professionale. Professione Sport è da oltre 30 anni nel settore della distribuzione dei prodotti professionali per il fitness e, grazie alla sua collaudata struttura commerciale e logistica, permetterà a tutti i clienti italiani di Xenios USA di avere una sempre maggiore disponibilità di articoli ed un servizio di gestione ordini ed assistenza tecnica di prim'ordine, ad un prezzo assolutamente competitivo.

Xenios USA, dal canto suo, continuerà ad investire sul fronte della ricerca e sviluppo, migliorando i propri strumenti di allenamento ed inserendone continuamente di nuovi, per soddisfare esigenze sempre diverse e sempre più impegnative!

Professione Sport è solo una delle novità sul cammino di Xenios USA in Europa. Sono infatti altrettanto importanti gli accordi di recente stabiliti, da Xenios USA, per la distribuzione in Inghilterra, Francia e Svizzera!

Affrettatevi dunque a contattare Professione Sport per avere maggiori informazioni in merito ai prodotti Xenios USA o visitate il sito www.xeniosusa.com

Distributore esclusivo per l'Italia

professioneSport Srl

Tel. 345.3716497

commerciale@professionesportsrl.it



Buon anniversario **MATRIX!** Strong • Smart • Beautiful!

10 anni di successi



Il brand Matrix Fitness è stato creato dal Gruppo Johnson 10 anni fa. Il suo esordio è stato accompagnato da qualche scetticismo anche perché coincidente con la nascita di un nuovo marchio in un mercato molto competitivo. Agli scettici, però, si opponeva fortunatamente un gruppo più numeroso, quello degli operatori informati a livello internazionale, che ben conoscevano – e valutavano – l'enorme potenziale di Johnson, un'azienda con più di 25 anni di esperienza nel mondo del fitness, che si distingueva per l'alta produzione e qualità mosse da una cultura ed una passione per il fitness senza uguali nel settore. Un'azienda verticalmente integrata, in grado di dar vita a prodotti di indubbio valore.

Matrix nel corso di questi 10 anni si è distinta per l'innovazione tecnologica e l'estetica dei suoi prodotti che hanno cambiato l'immagine del fitness delle varie strutture nel mondo. A dimostrazione del grande apprezzamento che Matrix ha riscosso presso la propria clientela e dell'attrazione ricevuta da questo marchio emergente, svariati successi: nel 2008 Matrix è divenuto

to Membro Onorario dell'IHRSA, nel 2009 Venditore dell'anno Gold's Gym, per due anni consecutivi ha vinto il premio IDEA con il treadmill T7xe e la linea isotonica G7, oltre ad altri riconoscimenti.

Anche in periodi di crisi, Matrix ha continuato ad investire massicciamente in nuove tecnologie e design, dimostrandosi ripetutamente leader nell'innovazione.

Il mercato ha ripagato questi sforzi dimostrando di apprezzare in misura significativa le ultime creazioni Matrix, che hanno portato ad una crescita del 48% nel 2010: la linea cardio serie 7xe, il Virtual Active™ by Matrix, il Johnny G. Krankcycle® by Matrix, Myride V3 e la serie strength G7.

Ringraziamo in questo 10° anniversario tutti i clienti Matrix. Grazie per il supporto che continuate a darci dopo aver reso il marchio Matrix uno dei brand con la più alta velocità di crescita nell'industria mondiale del fitness.

www.matrixfitness.it

Extreme Fitness: la mecca del bodybuilding

Life Fitness
WHAT WE LIVE FOR

Conosciuta nell'ambiente del fitness come "The Mecca of Body Building", la palestra Extreme Fitness è un luogo di allenamento, ma anche un punto di ritrovo per gli appassionati dei pesi liberi



Photo by Emanuele Meazzo

scolare, tutta la linea Hammer Strength offre un allenamento efficace e variegato.

Extreme Fitness si rivolge ad un pubblico di livello sia avanzato che principiante con abbonamenti *all inclusive* e la possibilità di partecipare ad incontri e seminari con atleti e preparatori di fama mondiale. Realizzata su 650 mq, Extreme Fitness mette a disposizione personal trainer professionisti e certificati ISSA (International Sport Science Association).

Intervista a Davide Gariboldi

Qual è la vostra filosofia?

Vogliamo dare risultati alla gente. Per questo offriamo un servizio personalizzato che porta a risultati garantiti.

A che tipo di clientela si rivolge il centro?

A persone normali che sono stanche di non vedere i risultati e si affidano a dei professionisti affermati.

Su che staff può contare il centro?

Su personal trainers certificati Issa e Smart con esperienza ventennale nel settore.

Com'è attrezzata la palestra?

Con macchine Life Fitness e Hammer Strength con manubri fino a 90 kg. Extreme Fitness è inoltre centro ufficiale Hammer Strength.

Perché avete scelto Life Fitness?

Perché Life Fitness è la migliore in assoluto in termini di biomeccanica applicata all'esercizio ed oltretutto è la n°1 in America, il che la dice lunga.

Come vi distinguete sul mercato?

Siamo una palestra seria. Non si viene per organizzare la serata o per fare l'aperitivo. Si viene per realizzare i propri sogni in termini di aspetto fisico.

Life Fitness Italia

info@lifefitnessitalia.com

Tel. 02.55378611

Extrême Fitness nasce nel 1998 dall'esperienza di Davide Gariboldi e Paola Alfieri, atleti agonisti nel campo del Body Building e del Powerlifting che, insieme, hanno creato questa rinomata palestra a Carate Brianza, completamente attrezzata Life Fitness e Hammer Strength. La palestra propone in modo moderno un allenamento puramente "old school" ed è curata minuziosamente sul modello delle classiche palestre americane di body building. Il centro vanta inoltre l'aver preparato numerosi professionisti del culturismo italiano e di essere l'unico centro ufficiale Hammer Strength del Nord Italia.

Le attrezzature Hammer Strength offrono un allenamento dalle prestazioni avanzate che stimola resistenza, equilibrio e coordinazione. La linea Ground Base è dotata di tecnologia Iso Lateral® che facilita i movimenti ad archi convergenti e divergenti e permette di allenare braccia e gambe in modo indipendente, a intervalli oppure con differenti pesi.

Che si voglia aumentare la propria forza fisica oppure eseguire un allenamento funzionale per un determinato gruppo mu-

Il sesso dello spogliatoio



Un punto di vista schierato per un problema irrisolvibile, che genera lamentele, imbarazzi e coinvolge la sfera privata e morale di ognuno

In una società evoluta il rapporto tra i sessi è regolato dalle norme, dalle consuetudini, dalle abitudini e da una somma di regole non scritte che agevolano il nostro vivere civile. Inoltre, negli ultimi anni, i padri vengono sempre più coinvolti nell'educazione e nella cura dei figli, al punto da interscambiarsi con le madri in ogni aspetto che riguarda i bambini, dalla scuola al tempo libero. Esiste però un luogo nel quale proprio non si riesce, chissà perché, a trovare il modo di far convivere serenamente i due sessi di cui è composta la razza umana: lo spogliatoio di un centro sportivo.

Sarà la ristrettezza degli spazi, sarà il fatto che, per quanto ci siamo evoluti, non lo siamo al punto da riuscire ad affrontare la nudità, sia la propria che quella degli altri, comunque sia, non se ne esce: non siamo culturalmente pronti ad affrontare la convivenza nello spogliatoio. Il povero gestore fa quello che

può: divide lo spogliatoio in due (maschile e femminile), avverte con cartelli ben visibili che è consigliato/vietato fare la doccia e/o mostrarsi nudi, ma le lamentele fioccano in continuazione. La gamma è vastissima, si va dalla signora un po' su di età che non sopporta di vedere le trentenni in forma fare la doccia nude, al giovane inibito che teme che quel signore, naturalmente nudo, che lo guarda insistentemente (secondo lui) abbia cattive intenzioni. Ma il vero dramma accade quando entrano in scena i bambini. E qui cominciano i guai.

Come comportarsi con i bambini nello spogliatoio

I bambini nudi nello stesso luogo in cui si trovano adulti vestiti, o viceversa, sono inesauribile fonte di lamentele già quando appartengono allo stesso sesso degli adulti, ma la situazione evolve velocemente in tragedia quando il genitore è di sesso opposto rispetto al figlio. Perché se, invece di un bel maschietto, ad essere accompagnata in piscina dal papà è una splendida femminuccia, ancora troppo piccola per essere in grado di cambiarsi da sola, ecco avanzare a passi da gigante il dubbio: "E adesso in quale spogliatoio vado...?". Tranquillo, caro papà, qualunque scelta tu faccia, per quanto seriamente ponderata, pur dopo aver esaminato tutti i possibili pro e anche

tutti i contro, anche se hai chiesto il consiglio di tua moglie, la scelta si rivelerà sempre, senza ombra di dubbio alcuno, sbagliata. Perché se un papà entra nello spogliatoio femminile, escono le donne che un attimo prima erano nude e gridano al maniaco; se invece entra nello spogliatoio maschile con la sua femminuccia, escono gli uomini che un attimo prima erano nudi e che si sono sentiti a disagio, padre compreso che pensa che quello che vede ogni giorno uscendo dalla doccia guardandosi allo specchio non sia uno spettacolo adatto alla propria figliuola. Stessa cosa per le madri che entrano nello spogliatoio maschile, solo un po' meno perché la figura della madre è sempre protetta da un'aureola di santità e il fatto che accompagni il proprio figlio il più delle volte viene accompagnato da sommessi brontolii e non da grida isteriche di scandalo. Che arrivano invece puntuali se un ragazzino entra nello spogliatoio femminile quando ci sono bambine nude. Da parte delle madri delle ragazze, naturalmente.

Questo succede se il gestore della piscina non prende una posizione netta sull'argomento. Se invece la prende, decidendo con la sua testa quale utente, il bambino o l'adulto, debba determinare la scelta del sesso dello spogliatoio, non arrivano le grida isteriche al maniaco, ma le lamentele, quelle sì. Continuamente.

Il problema si trascina, irrisolto, da qualche anno. In specifico da quando i padri hanno incominciato ad interessarsi dei figli. Risultato: "In piscina ce la porti tu, tua figlia". E siamo punto d'accapo. Premesso che il problema, al di là dello scherzo, è delicato, poiché coinvolge la sfera morale e privata di ognuno di noi, che va comunque rispettata, vorrei porre l'attenzione su due aspetti. Il primo: **imparare a gestire la propria nudità in presenza di persone estranee è da sempre uno degli aspetti considerati formativi dello sport.** Togliere ad un ambiente sportivo questa componente significa a mio parere ridurne la portata anche in termini di insegnamenti alla vita. Il secondo: farsi coinvolgere troppo dalle notizie che si sentono nei telegiornali e pensare che il mondo sia costituito da maniaci non è sano. La stragrande maggioranza degli esseri umani è costituita da persone serie, civili, responsabili e rispettose, delle quali non si deve temere. E poi, diciamocelo: fare la doccia con il costume non ha senso, non si riesce a lavarsi!

Consigli per il gestore

Al gestore di una palestra o di una piscina restano poche possibilità oltre a quella di decidere "a tavolino" qual è il sesso che comanda nello spogliatoio nel caso in cui siano presenti in contemporanea adulti e bambini. **La situazione più logica, e più frequente, è quella in cui gli accompagnatori adulti evitano di ritrovarsi con adulti del sesso opposto senza vestiti e quindi i papà accompagnano le bambine nello spogliatoio maschile e le mamme accompagnano i maschietti in quello femminile.** I bambini sono perfettamente in grado, se correttamente educati, di gestire la vista di adulti nudi anche se di sesso opposto al proprio. E poi, in fondo, siamo abbondantemente entrati nel terzo millennio, ci siamo ormai stufati di andare sulla Luna, non è pensabile che un bambino non abbia mai visto adulti nudi! Per quanto riguarda poi gli adulti dello stesso sesso, lo spogliatoio

è unico, fare la doccia con il costume è scomodo, un gestore non può diventare il sorvegliante dello spogliatoio per questioni come queste, e le lamentele lasciano il tempo che trovano. Punto.

Un'alternativa praticabile, oltre a quella di cercare di far rispettare il divieto di spogliarsi completamente se non all'interno delle apposite cabine, è quella di dotare gli spogliatoi di personale di sorveglianza, che sia in grado di aiutare i bambini a cambiarsi da soli. In questo modo si può evitare di far entrare i genitori del sesso opposto ed è sicuramente più agevole far rispettare i divieti.

Un'altra possibilità, purtroppo in Italia osteggiata dalle norme, è quella di organizzare gli spogliatoi in modo simile a quello di tutto il resto dell'Europa, con una zona comune a maschi e femmine dotata di un gran numero di cabine a rotazione e una parte divisa per sesso che ospita le docce ed i bagni. In questo modo le famiglie possono cambiarsi insieme senza creare problemi di alcun tipo. In questo caso è però indispensabile che i bambini siano autonomi quanto meno per lavarsi e su questo aspetto noi mamme italiane (e anche i papà, purtroppo...) lasciamo molto a desiderare. La nostra tendenza è quella di considerare autonomi i figli più o meno intorno alla maturità, ma ci sono casi nei quali si va anche oltre.

I bambini sono in grado, se ben educati, di gestire la vista di adulti nudi

Sport come maestro di vita

E quindi? Quella descritta in questo articolo è una delle situazioni nelle quali bisognerebbe riscoprire l'antico senso dello sport come maestro di vita. Un atteggiamento culturale ormai abbandonato, che aveva comunque una funzione sociale molto importante. Ci sono cose, nella vita, che non si possono cambiare e che vanno accettate così come sono, senza discutere. Il fatto che dopo lo sport ci si debba lavare *tutti insieme* è una di queste. Chi non è in grado di accettarla non può fare sport. Si grida al miracolo dell'evoluzione sociale e culturale quando una signora di settant'anni si decide a frequentare una palestra o una piscina, perché non si deve pretendere che si metta in gioco anche accettando di vedere corpi nudi più giovani del suo? Nessuno impone a nessuno di spogliarsi, se non lo vuole, ma non è giusto imporre a chi lo vuole fare di non farlo. Non è giusto perché si tratta di libertà. Non è vero che chi si spoglia offende la libertà di chi non vuole vederlo nudo, perché da che mondo è mondo in uno spogliatoio sportivo ci si è spogliati per lavarsi. Il fatto che agli "uomini duri" del calcio si sia aggiunto un popolo di praticanti di tutti i tipi e di ogni età non significa che per questo vadano cambiate regole giuste, regole maestre di vita. Gli utenti sono clienti, che vanno accontentati, quando si può, è vero. Ma questa è forse una situazione nella quale è possibile accontentare tutti i clienti? No. Non è possibile. Quindi, va per forza di cose presa una posizione. Coraggiosa, a volte, ma decisa. In questo spogliatoio ci si spoglia, e non si accettano lamentele, oppure in questo spogliatoio non ci si può spogliare. E chi può, la doccia se la fa a casa, ovviamente.

Rossana Prola

Undicesimo Congresso Europeo IHRSA Milano, 27 – 30 Ottobre

La riunione europea dei leader di mercato promossa da IHRSA è arrivata all'undicesima edizione. E quest'anno la sede del Congresso sarà Milano, un appuntamento imperdibile dunque per gli operatori italiani di settore. Un qualitativo gruppo di speaker nazionali ed internazionali avrà il compito di presentare numerosi contenuti congressuali relativi al management e agli aspetti operativi del mercato del fitness e del wellness.

Gli argomenti spaziano dal miglioramento della propria leadership all'utilizzo strategico dei social network in termini di marketing, per arrivare al concetto di fitness come medicina preventiva e alla struttura evolutiva del mercato dell'offerta nei paesi europei.

Un concentrato di informazioni ed esperienze di valore inestimabile per i manager e gli addetti ai lavori, al fine di migliorare la propria capacità di gestire in modo redditizio un business complesso come quello del fitness.

In un momento socio-economico particolare come quello attuale a livello europeo, con relative crisi congiunturali e turbolenze a livello di consumi, diventa fondamentale per gli erogatori di un servizio trasversale come quello orientato al benessere tipico delle palestre focalizzarsi sulle strategie più adeguate al fine di ottimizzare il proprio posizionamento nel mercato di riferimento e al fine di combattere le difficoltà

gestionali dovute a fattori sia interni che esterni.

Parallelamente alle presentazioni d'aula, il congresso offre ai partecipanti numerose opportunità di incontro e confronto nei momenti di break e durante le tavole rotonde e i gruppi di networking organizzati nel programma, per dare la possibilità ai congressisti di confrontarsi personalmente con i colleghi, scambiare le proprie opinioni e condividere le proprie esperienze.

IHRSA rappresenta l'associazione di categoria più significativa a livello mondiale con più di 9.000 club iscritti in 78 paesi e con circa 700 associati fra fornitori di prodotti e servizi. La missione di IHRSA è quella di far crescere, proteggere e promuovere l'industria del fitness, e di fornire ai propri associati supporto e servizi per il successo delle proprie attività.

A partire da giovedì 27 fino a domenica 30 ottobre, più di 400 partecipanti provenienti da tutta Europa si daranno appuntamento per decidere le sorti del proprio business per la stagione successiva.

Alla fine del congresso, nella giornata di domenica, è previsto un tour organizzato per visitare alcuni fra i migliori club di Milano.

Sede del congresso:

ATA Hotel Expo Fiera – Rho/Pero (Milano)

Per informazioni ed iscrizioni:

www.ihrsa.com

Gianluca Scazzosi – IHRSA Ambassador per l'Italia

www.wellink.it

gianlucascazzosi@wellink.it

Mobile Phone +39 335 1233132



managing e strategie per centri fitness

L'Italia riparte dal wellness

Lifenergy infonde linfa nuova all'economia del benessere

Lifenergy, forte di oltre 20 anni di expertise in direzione del supporto alla strategia e al business delle aziende fitness & wellness, in occasione della tre giorni del **Meeting Lifenergy** avrà l'onore di presentare agli operatori del settore e ai media delle testate nazionali più autorevoli il Progetto Speciale targato **Lifenergy New Concept**; un concept innovativo che, da oggi in poi, è destinato a rivoluzionare il mondo del fitness in un'ottica di Social Responsibility sintetizzata nello slogan "aiutaci a diffondere un corretto stile di vita".

L'azienda palestra, che insieme a noi vorrà far proprio l'obiettivo ambizioso, diverrà non solamente partecipe, ma protagonista di un vero e proprio riassetto genetico del mercato del wellness, sviluppando quella capacità distintiva di Lifenergy di presidiare, sviluppare e difendere nel tempo i fattori di successo dell'azienda. In un periodo come quello che stiamo vivendo, caratterizzato da una persistente stagnazione economica e da segnali preoccupanti di recessione, le aziende del wellness più avvedute, che si sono già avviate nella messa a punto di procedure condivise (per monitorare i propri indicatori di performance), hanno già incrementato il proprio vantaggio com-

petitivo, in termini di reputazione e profittabilità rispetto alla media dei concorrenti diretti, inviando al mercato segnali più che confortanti.

Ma noi di Lifenergy, impegnati a sviluppare per i nostri clienti capacità market-driving, pensiamo che un segnale forte debba essere trasmesso al mercato e ai suoi operatori, oggi più che mai; che è quello di condividere una stessa visione attraverso la condivisione piena del progetto: "rimettiamo in forma l'Italia!", sinonimo di salute per le stesse aziende wellness.

Il messaggio che Lifenergy oggi lancia al mercato, italiano ed estero, è: **certifichiamoci!** Per accreditarci - prime in assoluto nel wellness - come aziende Social Responsible!

Mai realizzato prima nel nostro mercato, la certificazione dei processi conferirà alle aziende, che vorranno aderire alla mission, "punteggi di qualità" Lifenergy: per raggiungere "piena forma" e ottimizzazione delle procedure aziendali, per il benessere e la salute degli italiani.

Lifenergy da oggi vi chiede davvero molto: l'impegno ad assumervi la piena responsabilità di divenire operatori economici specchiati e certificati.

Meeting Lifenergy, Milano 2011

Dopo il crescente successo, per celebrare i 20 anni di servizio sul mercato, anche quest'anno Lifenergy organizzerà il Meeting che si svolgerà a Milano
l'11, 12 e 13 Novembre 2011

Vieni a trovarci su www.lifenergy.it, per info scrivi a: eventi@lifenergy.it oppure telefona allo 02.67391250

Seguici anche su:



Cerco & Vendo

Continuate a mandare i vostri messaggi a: annunci@lapalestra.net.
Gli annunci che, per mancanza di spazio, non sono stati pubblicati in questo numero, sono disponibili sul sito www.lapalestra.net

• Palestra a Martinsicuro (Te) cede in gestione ampia sala di 160 mq completamente attrezzata per corsi di ballo, danza e/o corsi di gruppo, spogliatoi annessi. Possibilità di realizzare 2 sale distinte. Parcheggio privato. Info 0861.751610

• Cercasi istruttori fitness. Palestra a Martinsicuro (Te) cerca istruttori/ici per corsi di fitness (zumba, pilates, aerobica, step, hip hop...). I candidati ideali sono seri e motivati, con ottime doti organizzative, capacità di coinvolgimento e spiccate attitudini comunicative. Si valutano anche minime esperienze. Priorità a laureati in scienze motorie, liberi professionisti dotati di partita IVA con esperienza. Inviare CV a athletic2000@hotmail.it Info 0861.751610

• Cediamo attività di palestra di 350 mq circa, completamente ristrutturata e rinnovata nelle attrezzature a Milano zona Città Studi. La palestra ha macchinari isotonici e cardio Panatta e una sala per corsi a minigruppo. Ampio bacino d'utenza e fatturato documentabile. Solo per interessati, prezzo 300000 euro. Contattare via mail cedopalestra@hotmail.it

• Vicenza provincia, vendesi o cedesi in gestione centro fitness, locale ben attrezzato, new cardio Life Fitness, ottimo avviamento con pacchetto clienti dimostrabile, parcheggio riservato, bassi costi di gestione. Cell. 393.8658358.

• Cercasi istruttrice su Lecce per corsi mattutini e pomeridiani di step/pilates/ginnastica dolce/body pump. Inviare i propri dati a danydr@virgilio.it

• Vendo 8 tappeti walking walkexercise in ottimo stato e usati pochissimo, comprati meno di un anno fa. Il prezzo di richiesta è di euro 3.200 totali, 400 euro cadauno. Trasporto a carico dell'acquirente. Il prezzo di mercato per il medesimo prodotto (nuovo) è di 710 euro cadauno. Il luogo di giacenza è in provincia di Milano. Contatto: attrezzaturefitness@gmail.com, cell 346.3348984

• Causa chiusura attività vendo attrezzatura isotonica Panatta per un totale di 46 macchinari e 10 cardio Panatta e Cardiac, 11 bike

spinning Star Trac Johnny G., manubri da 2 a 30 kg gommati, prezzo 40.000 euro. Per info tasmania_max@yahoo.it

• Vendo 12 bike spinning Schwinn in buono stato. il prezzo di richiesta è di euro 1.800, 150 euro cadauno. Trasporto a carico dell'acquirente. Il Luogo di giacenza è in provincia di Milano. attrezzaturefitness@gmail.com cell 346.3348984

• Centro fitness nel basso Padovano valuta proposte di cessione ampia sala pesi attrezzata completamente Technogym 13 macchine cardio, due sale corsi attrezzate Race e Bcube, una zona solarium e una zona relax, spogliatoi ampi completi di armadietti, infermeria. Tutti i locali sono climatizzati, impianto ricambio d'aria forzato con recuperatore di calore, finiture di alta qualità, ampio parcheggio, zona di forte passaggio, ottima e fidelizzata clientela dimostrabile, unico centro nel raggio di 10 km, spese di affitto basse. Contattare palestravendo@virgilio.it

• Vendo vari attrezzi Technogym garantiti: Technogym selection: lat machine, vertical traction, low row, leg curl seated, adductor machine, abductor machine, leg extension, gluteus, rotary calf in stock: 12500 euro, oppure singolarmente Cardio Technogym: Technogym Syncro excite con LCD TV 2300 euro, Technogym Bike recline excite con LCD TV 1700 euro, Technogym Bike excite con LCD TV 1700 euro, Technogym Run xt pro 600 1850 euro, Technogym Top XT 600 pro 1100 euro, Technogym Bike recline XT 600 pro 850 euro, Technogym Bike XT 600 pro 850 euro. Per info Giacomo Di Leo info@air-fitness-service.it

• Plicometro professionale meccanico GIMA e calibro digitale vendo a prezzo contenuto. Regalo software analisi composizione corporea. Per info telefonare al 328.7781432 Samuele

• Vendo 20 tappeti judo bicolore in eva 100X100X4mm in buono stato. Trasporto a carico dell'acquirente. Il Luogo di giacenza è in provincia di Milano. Contatto: attrezzaturefitness@gmail.com, cell 346.3348984

• Vendesi palestra zona Monza, centro fitness, 250 mq ottimamente allestita. Completamente attrezzata Technogym, non sotterranea, luminosa, in zona residenziale tranquilla, servita da comodo e grande parcheggio adiacente. Attrezzatura, impianti idraulici completi, arredi, tutti di proprietà. Bassi costi di gestione. Strutturata allestita per allenamenti su misura e programmi di personal training, ideale investimento anche per due soci attivi. Portafoglio clienti, grande potenzialità. Ideale anche per più soci attivi. Ottimo investimento per addetti ai lavori. Cell. 393.2693117

• Vendo palestra ben avviata con attrezzatura Technogym, tre sale di lavoro, spogliatoi e zona estiva, lavoro su 11 mesi circa 300 mq, con la zona estiva si arriva a 400 mq. In prov. Asti. Cell. 348.0921763

• Occasione unica offresi Solarium: 1 Esa-facciale Classic 8000 Ultra Light Yellow completo di Sistema di comando a distanza + 1 Lettino Ergoline Avantgarde 600 Turbo Power completo di sistema di comando a distanza. In blocco 10.000,00 euro. Le macchine debbono effettuare il primo cambio lampade. Possibilità di fatturazione. Davide 348.5219299

• Causa inutilizzo, cedo doccia solare con portellone e ventola antipanico, radio incorporata, praticamente nuova, usata pochissimo. Anno 2006, colore giallo, mod. Tys della Tun production, pagata 9200 euro, cedo per 3200. Vero affare!!! No perditempo. Per info 347.6256079

• Istruttori di walking, aerobica, step, spinning per Centro Fitness in Francavilla Fontana (BR) cercansi per nuova stagione. Inviare curriculum a: qigong2002@libero.it

• Vendesi cardio fitness e bodybuilding, tappeti, cyclette, ellittiche, attrezzi vari (Johnson, Matrix, Panatta, Newform, Technogym, Lifefitness) step aerobica, body pump, tatami nuovo, spinning Schwinn, idrobike, solarium, armadietti, pedane vibranti vari modelli. Zona Taranto. Cell. 337.699132

• Cerco Insegnante di walking per la prossima stagione, contattare Marco 0742.780948

Vetrina delle occasioni

Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness
 che potete trovare a prezzi promozionali.

Per informazioni chiamate Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061
WWW.FITNESSSTUDIO.IT E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it



ARM CURL CARICO LIBERO
 EURO 600,00+IVA



BIKE EXCITE 500
 EURO 1.700,00+IVA



PUMP CON 10 BILANCERI
 EURO 670,00+IVA



MULTIPLA TECHNOGYM
 EURO 600,00+IVA



LOW ROW ELEMENT
 EURO 1.450,00+IVA



PECTORAL SELECTION
 EURO 1.850,00+IVA



PULL DOWN SELECTION
 EURO 1.850,00+IVA



CHEST INCLINE SELECTION
 EURO 1.850,00+IVA



ARM CURL ELEMENT
 EURO 1.200,00+IVA



ARM EXTENSION SELECTION
 EURO 1.250,00+IVA



VERTICAL TRACTION SILVER
 EURO 950,00+IVA



PULLEY SILVER
 EURO 950,00+IVA



TOTAL ABDOMINAL SELECTION
 EURO 1.890,00+IVA



UPPER BACK SELECTION
 EURO 1850,00+IVA



TRICEPS SILVER
 EURO 950,00+IVA



PANCA PIANA SILVER
 EURO 480,00+IVA

NUOVI



MANUBRI CROMATI
 DA 1 KG A 10 KG
 EURO 1.000,00+IVA



SHOULDER PRESS
 SELECTION
 EURO 1.850,00+IVA



DISCHI TECHNOGYM
 CON MANIGLIE
 EURO 4,00 AL KG + IVA



RUN RACE COME NUOVO
 EURO 2.890,00+IVA



RUN EXCITE 700 EURO
 4.500,00+IVA



RUN XT PRO 600 COME
 NUOVO EURO 2.500,00+IVA



RUN SPAZIO FORMA
 EURO 2.500,00



RUN FORMA
 EURO 2.000,00



SPINTRAINER COME NUOVO
 EURO 1.200,00+IVA



STEP EXCITE 700 TV
 EURO 2.800,00+IVA



PANCA FISSA NON
 REGOLABILE SELECTION
 EURO 400,00+IVA

NUOVO



RUN NOW
 EURO 5.000,00+IVA
 DA LEASING



RUN EXCITE 700 COME
NUOVO EURO 4.800,00+IVA



ERCOLINA SILVER
EURO 950,00+IVA



PUMP 20 BILANCERI
EURO 800,00+IVA



BIKE RACE TECHNOGYM
EURO 900,00+IVA



CHEST PRESS PANATTA
EURO 500,00+IVA



BIKE XT TECHNOGYM
EURO 1.000,00+IVA



ARM CURL X-PRESSION
PANATTA EURO 700,00+IVA



JOG 700
EURO 4.000,00+IVA



RECLINE EXCITE 700 TV
EURO 1.200,00+IVA



SINCRO EXCITE 700
TASTIERA
EURO 2.500,00+IVA



DISCO MANIGLIE
TECHNOGYM DA 5 KG
EURO 20,00+IVA



DISCO MANIGLIE
TECHNOGYM DA 10 KG
EURO 40,00+ IVA



DISCO SILVER TECHNOGYM
DA 10 KG EURO 35,00+IVA



DISCO SILVER TECHNOGYM
DA 5 KG EURO 18,00+IVA



DISCO DA 1,25 KG
TECHNOGYM EURO
8,00+IVA



DISCO DA 2,5 KG
TECHNOGYM
EURO 10,00+ IVA

Le aziende citate in questo numero

Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Cardio Dance Combat	Tel. 0775.235014	www.cardiodancecombat.it
Coal Sport	Tel. 333.6784376	www.coalsport.com
Fit One Promotion	Tel. 02.34934335	www.fitpromos.it
Fitness Best Innovations	Tel. 0544.993036	www.fbiteam.it
Fitness Europe	Tel. 334.1247447	www.fitness-europe.com
Fitness Studio	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it
Hydrorider - Keiser Italy	Tel. 051.461110	www.hydrorider.com
IHRSA	Tel. 335.1233132	www.ihrsa.com
Istituto per il Credito Sportivo	N. V. 800298278	www.creditosportivo.it
Johnson Health Tech Italia	Tel. 0736.2269	www.jht.it
Lacertosus	Tel. 0521.607870	www.lacertosus.it
Les Mills Italia	Tel. 0174551277	www.lesmills.it
Lifenergy	Tel. 02.67391250	www.lifenergy.it
Life Fitness	Tel. 02.55378611	www.lifefitness.com
Nessfitworld	Tel. 085.4689041	www.nessfitworld.com
Panatta Sport	Tel. 0733.611824	www.panattasport.com
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
Professione Sport	Tel. 345.3716497	www.faress.com
Reebok		www.reebok.com/IT
Sara Fitness	Tel. 0823.965228	www.sarafitness.it
Sellfit	Tel. 0174.563782	www.sellfit.com
TP Therapy	Tel. 334.1247447	
Vitamin Center	Tel. 051.6166680	www.vitamincenter.it
WellnessOutlet	Tel. 388.1043114	www.wellnessoutlet.it
WTEK	Tel. 0823.1780302	www.wtek.it
Zumba Fitness		www.zumba.it

LA PALESTRA WWW.LAPALESTRA.NET

SEGUICI ANCHE SU



Anno VI - N. 36
settembre/ottobre 2011

Edita da: Api Editrici s.n.c.
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
Tel. 02.78620590
Fax. 02.44386161
info@lapalestra.net

Direttore Responsabile:
Veronica Telleschi

Comitato di Redazione:
Cesare Salgaro e Veronica Telleschi

Hanno collaborato:
Roberto Calcagno, David Cardano,
Valentina Croce, Steve Jack,
Manuele Mazza, Marco Magnani,
Franco Muratori, Marco Neri,
Antonio Paoli, Cristian Poletti,
Carmine Preziosi, Rossana Prola,
Andrea Sivieri, Dario Sorarù.

Traffico pubblicitario
Nika's Comunicazione
Via Luigi Ploner, 9 - 00123 Roma
Tel. 06.30896070
pubblicita@lapalestra.net

Immagini
LA PALESTRA archivio,
Shutterstock®

Copertina: Valentina Ullo
Miss Wellness 2011
Foto: Lara Scapaccino

Stampa:
Arti Grafiche Boccia - Salerno

LA PALESTRA
Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno

scopo didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. La Api Editrici s.n.c. declina ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Editrici s.n.c. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito. Copyright Api Editrici s.n.c. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.

AVVERTENZA - I contenuti degli articoli di questa rivista non hanno valore prescrittivo, ma solo informativo e culturale. Tutti i nostri consigli e suggerimenti vanno sempre sottoposti all'approvazione del proprio medico.

*NOTA INFORMATIVA INTEGRATORI ALIMENTARI

Leggere attentamente l'etichetta apposta sul prodotto. In caso di uso prolungato (oltre 6-8 settimane) è necessario il parere del medico. Il prodotto è controindicato nei casi di patologia epatica, renale, in gravidanza e al di sotto dei 12 anni. Gli integratori non sono da intendersi come sostituti di una dieta variata. Non superare la dose consigliata. Tenere fuori dalla portata dei bambini al di sotto dei 3 anni di età.

***Dal 1997 al servizio dei
professionisti del fitness***

FORMAZIONE E SPECIALIZZAZIONE per i professionisti del fitness

Corso di formazione per istruttori di Fitness e Body Building 1° liv.

**Milano, 8/9 ott. - 22/23 ott. - 5/6 nov. - 19/20 nov. -
3/4 dic. 2011**

Durata: 10 incontri con lezioni teoriche e pratiche più esami.

Corso di base per la formazione di istruttori di sala attrezzi con specifiche competenze per l'insegnamento nei centri sportivi. Le aree didattiche sono state selezionate in funzione delle particolari esigenze tecniche che si presentano nei centri fitness e le cui conoscenze devono andare a formare la preparazione di base dell'operatore sportivo: anatomia, fisiologia, teoria e metodologia dell'allenamento, alimentazione ed integrazione, biomeccanica degli esercizi, pronto soccorso, psicologia e tecniche di comunicazione. Al termine del corso a coloro che, privi di esperienza nell'insegnamento in palestra, avranno superato gli esami di qualificazione, verrà proposto un periodo di tirocinio pratico in centri sportivi riconosciuti.

Corso di formazione per istruttori di Aerobica e Tonificazione

**Milano, 8/9 ott. - 22/23 ott. - 5/6 nov. - 19/20 nov. -
3/4 dic. 2011**

Durata: 10 incontri con lezioni teoriche e pratiche più esami.

Corso di base per la formazione di insegnanti di aerobica e tonificazione con specifiche conoscenze dei principi fondamentali che regolano l'insegnamento nei corsi di gruppo. Verranno studiati ed analizzati i vari stili, tecniche e metodologie di allenamento più specifici ed innovativi. Le aree di studio sono state selezionate in funzione delle esigenze e richieste più diffuse nei centri fitness. Gli argomenti proposti sono frutto di un continuo aggiornamento nel mondo del fitness e del wellness con l'obiettivo di fornire a tutti i partecipanti una panoramica completa e in linea con le tendenze e le richieste del momento. Inoltre molta attenzione verrà data alla metodologia dell'insegnamento ed al rapporto insegnante/allievo in modo da fornire al futuro istruttore gli strumenti necessari per ricoprire professionalmente questo ruolo.

Percorso formativo per istruttori di Pilates Mat Work

Milano, inizio 15 ottobre 2011

Durata: 9 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

La formazione completa di un Istruttore di Pilates Mat Work prevede più step nei quali vengono appresi gradualmente

tutti gli esercizi che fanno parte del metodo creato da J.H. Pilates, la cui conoscenza è garanzia di qualità nella sua applicazione. Un percorso formativo articolato e composto da tre livelli e da alcuni stage monotematici a disposizione del professionista che desidera specializzarsi in questo metodo. In ciascun corso si apprenderanno alcuni esercizi del metodo curandone in particolar modo la loro corretta applicazione ed insegnamento, e analizzandone analiticamente gli effetti e le controindicazioni. Oltre ai moduli teorici, le sessioni pratiche occuperanno la maggior parte del monte ore disponibile, in cui ogni partecipante potrà sperimentare ed acquisire la necessaria competenza per un immediato impiego professionale.



Info line



tel. 02.34.93.43.35

fax 02.33.61.86.58

info@fitpromos.it

www.fitpromos.it

HIGH DEFINITION BODY

THERMOSTACK.IT

MASSIMILIANO ROSOLINO
PER THERMOSTACK PLUS

artwork: jonnymole.com ph: mario reggiani



3 PRODOTTI, UNA LINEA PER LUI E PER LEI

Thermo Stack Plus, l'integratore maschile per la definizione, diventa una linea completa con **Thermo Stack Plus Fat Blocker** da assumere ai pasti e **Thermo Stack Plus Drain Formula** studiato per la donna.

Per raggiungere il tuo obiettivo prova Thermo Stack Plus in azione combinata.

Thermostack Plus è un prodotto **ProAction**



LUI

**THERMOGENIC
CUTTING FORMULA**



LEI

**DRAIN
FORMULA**



LUI & LEI

**FAT BLOCKER
FORMULA**

Leggere attentamente le avvertenze riportate sulla confezione del prodotto.
Si consiglia di associare a un regime alimentare ipocalorico ed una adeguata attività fisica.

Servizio Clienti

800-425330

lun. - ven. 8.30 - 18.30

SCARICA IL LETTORE QR CODE SUL TUO CELLULARE
DA: [HTTP://BIT.LY/PROACTION](http://bit.ly/proaction), POI
INQUADRA L'IMMAGINE A FIANCO, SCATTA E
SCOPRI LA SORPRESA CHE TI ABBIAMO RISERVATO!

