



Marco Tornatore  
redazione@euroaquatic.it



FITNESS

INTERVISTA

8'

# MOVE DIFFERENT DOPO COVID-19 SECONDO STEFANO MARCANDELLI

*Il concept nuovo per il fitness, per la salute e per lo sport, si configura più attuale alla luce della ripartenza del Paese, interpretata da un leader visionario e ineguagliabile sulla scia di wellness partnership territoriali con club e centri sportivi*

In una fase dove prevalgono incertezze e pessimismo, i leader della levatura di Stefano Marcandelli possono essere fonte d'ispirazione ed autentica guida per esplorare nuove idee e modelli rivolti ad un domani dove prevalgono certezze e prospettive negate dalle criticità attuali. A condizione che le opinioni di chi ha saputo portare la propria azienda, TecnoBody, ad essere un riferimento mondiale vengano interpretate per rielaborare l'idea di servizio rivolto alla popolazione, disancorandosi da convinzioni e schemi superati e che oggi devono lasciare spazio a soluzioni ed esperienze rassicuranti per l'imprenditore, per il suo team e per una clientela trasversale ed allargata rispetto al passato.

**Perché e quando ha deciso che la sua impresa doveva essere il riferimento del Medical Wellness nello sport?**

Quando ho fondato TecnoBody 26 anni fa la passione per il mondo della **riabilitazione** e del **movimento** mi ha guidato in una missione che ho fatto mia e ancora oggi mi guida nel percorso di crescita dell'azienda: cercare di dar vita ad un inedito **incontro tra riabilitazione e fitness**.

Da sportivo (vincitore dei Campionati Italiani di Lancio del giavellotto) ho sempre marcato l'importanza della prevenzione per un impatto positivo sulla **performance dell'atleta**.

Conscio del fatto che il mercato del movimento e del fitness non offriva ai professionisti e all'utente finale una **proposta olistica**, in grado di abbracciare ogni aspetto del movimento, ho sviluppato con i miei team un progetto ambizioso, che prima degli obiettivi di business, mi vede impegnato nel **diffondere un'idea differente di movimento**.

E così, recentemente, in una modalità che definirei spontanea, è nato il **progetto Move Different**.

Di fatto il nuovo **format dedicato al movimento** esprime in modo sintetico ed esaustivo la mission del progetto nel nome che ho voluto dargli; da **Move Different pazienti e atleti** possono trovare il **percorso di movimento** più vicino alle proprie **esigenze** e sfruttare la **più alta tecnologia** a servizio di health fitness, prevenzione, riabilitazione, riatletizzazione e performance sportiva.

Tutto ciò, da **Move Different**, si traduce in un **servizio sartoriale** per l'utente in cui la tecnologia dei sistemi TecnoBody è a servizio della professionalità del team di esperti del movimento, fisioterapisti e preparatori atletici che la utilizzano quotidianamente per valorizzare la propria professionalità e offrire un **servizio d'eccellenza ai clienti**.

L'**analisi oggettiva** resa possibile dalla nostra tecnologia restituisce **report dettagliati** utili a definire in modo scientifico la situazione di partenza

per ciascuna persona e, da qui, consentire di redarre piani di allenamento o di recupero con un costante **feedback** sulla qualità del movimento.

**Anche in logica post coronavirus, come ritiene debbano cambiare servizi e centro sportivo/wellness per rispondere ai reali bisogni della**



Stefano Marcandelli  
ph Paolo Ferrante-Altaluce





collettività oggi, che stiamo pianificando la ripartenza dello sport?

L'innovazione è sicuramente la chiave per offrire un servizio di qualità che garantisca all'utente finale una vera esperienza. L'idea di movimento mia e delle figure professionali che sposano la filosofia Move Different si fonda sul costante pensiero del miglioramento e del valore esperienziale di un percorso di movimento. L'offerta deve necessariamente cambiare e in questo momento un servizio customizzato e di esperienza one to one o in small group garantisce l'alto valore di questa esperienza per l'utente e, soprattutto in questo periodo, è in grado di fare la differenza in termini di sicurezza di fruizione del centro e contemporaneamente di qualità di questa esperienza.

Spesso il mercato del fitness è taciato di lanciare novità effimere.

“

L'innovazione è sicuramente la chiave per offrire un servizio di qualità che garantisca all'utente finale una vera esperienza

Quali secondo lei sono le aree di intervento perché fitness e sport in generale siano apprezzati per contenuti solidi e ad alta redditività, richiamando anche inattivi e diffidenti, ora forse cresciuti per timori di contagio nei centri sportivi?

Ho citato l'innovazione. Al di là dell'effetto wow che la tecnologia è in grado, spesso, di scaturire nelle persone che frequentano una palestra o un centro sportivo, la funzionalità garantita dalla tecnologia stessa è la chiave per far apprezzare all'utente un servizio che si distingue.

Il progetto Move Different è "differente" proprio per questo motivo. Lo sportivo, ma anche il soggetto più sedentario che desidera cambiare stile di vita e persino i più piccoli, per un avviamento al movimento e per combattere la sedentarietà, trovano qui un incontro tra salute e performance tradotto in uno stile di vita migliore.

Chi decide di intraprendere un percorso nel centro Move Different non lo fa solo per migliorare dei parametri di qualità del movimento, bensì per vivere un'esperienza di salute e benessere capace di far evadere dalla quotidianità, stare bene durante le attività e mantenere alta la motivazione; aspetto quest'ultimo, che spesso viene a mancare nei soggetti più maturi che non si sentono confidenti a frequentare un normale

club oppure in tutti quei soggetti in salute che possono migliorare la qualità del movimento ma per tanti motivi non desiderano frequentare una palestra.

Per questo chi sposa la filosofia del modello di business di Move Different ha la possibilità di aumentare il proprio valore competitivo ed essere attrattivo nei confronti di un target inedito di persone davvero variegato: dai più piccoli, alle persone che desiderano un'attenzione particolare, fino a chi necessita di un percorso di riabilitazione o all'atleta che deve rientrare alla performance dopo un infortunio o desidera conoscere i propri punti di forza e debolezza per eccellere nella sua disciplina.

Si parla dello sport come risorsa a soccorso della Salute, nonché del welfare e dei suoi alti costi sociali: come, in tale logica, TecnoBody può essere l'alleato ideale del centro sportivo ancor più in un momento in cui scarseggiano le risorse?

Ho citato l'alto valore intrinseco dei sistemi TecnoBody e del progetto Move Different.

In un modello di business va considerato il valore competitivo che la tecnologia funzionale, la ricerca e sviluppo a servizio del movimento con valore scientifico e una formazione dei professionisti costante sono in grado di garantire; tutti aspetti che

“

Poter puntare su un servizio personalizzato e abbracciare esigenze di molte persone diverse rappresenta un punto di forza concreto soprattutto in questo momento di ripresa

permettono ad un centro innovativo di guardare al futuro con fiducia e costante slancio.

La possibilità di intercettare target di utenti inedito e di anticipare i bisogni dei clienti che diversamente non frequenterebbero alcun centro o palestra è forse il punto di forza maggiore del progetto, anche in questo momento di incertezze.

La fidelizzazione passa, infatti, dall'offerta di un servizio completo che regala alle persone un contenuto dall'alto valore esperienziale lo stesso che a livello nazionale potrebbe essere sempre più integrato in un'ottica di welfare, se pensiamo il movimento come miglior forma di prevenzione e benessere psico-fisico.

Mai come ora le persone desiderano evadere e godere di esperienze di benessere con motivazione e riscontro sui propri miglioramenti, riscoprendo le proprie facoltà e obiettivi nuovi.

Limitazioni di accesso e controlli preventivi, oltre a check up, monitoraggio e personalizzazione sembrano essere i passaggi chiave per motivare, fidelizzare, coinvolgere. Quali le soluzioni che lei suggerisce e in che misura la tecnologia è utile o rischia di essere sterile?

La tecnologia guida la ricerca e lo sviluppo dei sistemi TecnoBody e del servizio che amiamo disegnare per le esigenze di professionisti e utenti di Move Different.

Ma sappiamo bene che uno sviluppo tecnologico fine a se stesso non è funzionale e tenderebbe a sminuire il valore e l'impatto umano dell'esperienza sia per il professionista sia per la persona che viene testata o si allena sui sistemi TecnoBody.

In ogni momento dello sviluppo di un sistema della gamma e del processo di definizione dei servizi di Move Different, l'attenzione costante

è riservata alla valorizzazione della professionalità.

Per questo puntiamo molto sulla formazione, per integrare la tecnologia nel metodo di lavoro dei professionisti del movimento e permettere loro di avvantaggiarsi dello slancio innovativo per offrire un'esperienza unica agli sportivi e ai pazienti.

Cosa l'ha convinta a varare il progetto Move Different e perché ha deciso di fare il primo passo con PDV, sontuoso complesso acquatico di Vicenza escludendo di iniziare da metropoli come Roma o Milano?

Come dicevo il progetto Move Different è nato in modo spontaneo.

Pensando ad un concept di movimento realmente differente ed avendo a cuore non solo un modello di business, ma un'idea inedita per far muovere le persone in modo consapevole, diverso e migliore, il progetto Move Different è nato come naturale estensione di questa filosofia.

L'incontro con Paolo Gecchelin è stata una fortunata casualità. Mi trovo in viaggio per lavoro, come spesso accade, e in aereo ho avuto la fortuna di sedere vicino a lui. Parlando del più e del meno è emerso subito l'ambito del movimento quale passione comune anche ai progetti imprenditoriali e siamo subito entrati in sintonia. La grande esperienza di gestione di Paolo all'interno delle strutture di

PDV Piscine di Vicenza e il suo entusiasmo mi hanno piacevolmente colpito e così è nato presto un sodalizio. Ho sempre pensato che le grandi aree urbane siano sì ricche di opportunità, ma nel contempo spesso schiave delle mode passeggere. Essere un punto di riferimento per un territorio di media estensione e puntare all'eccellenza nella provincia italiana si dimostra essere una grande opportunità per abbracciare un target ampio e diversificato. E poi, come per qualsiasi mio progetto, ho sempre prediletto il territorio della provincia per far emergere opportunità che si sono rivelate di successo anche all'estero.

Così è stato per TecnoBody, con cui diffondiamo il made in Italy in tutto il mondo con un'internalizzazione di ogni processo concentrata in provincia di Bergamo e così è per Move Different, progetto che parte dal legame col territorio per diffondere i propri valori.

Perché un club, che magari ha un buon trend di ricavi, dovrebbe credere in Move Different e/o investire su macchine così tech, ancor più ora che siamo nel pieno di una fase tanto critica?

L'offerta diversificata, la possibilità di sfruttare la tecnologia per valorizzare il proprio metodo di lavoro e offrire una vera e propria esperienza di salute e benessere sono i punti di forza

> La Professionalità dell'operatore passa da una formazione di alto livello



del progetto Move Different. Poter puntare su un servizio personalizzato e abbracciare esigenze di molte persone diverse rappresenta un punto di forza concreto soprattutto in questo momento di ripresa.

Inoltre, la possibilità di utilizzare la gamma di sistemi TecnoBody in modalità one to one o in small group rappresenta per l'utente, anche in un momento di maggior diffidenza verso i luoghi chiusi, l'opportunità di ricevere l'attenzione che la propria qualità del movimento merita, in tutta sicurezza e con il distanziamento necessario.

Chi investe nei sistemi hi-tech e nel metodo di Move Different accede ad una nuova idea di movimento e ad un progetto di formazione e innovazione di lungo termine, che regala in modo concreto uno slancio imprenditoriale e di valore per diversificare la propria offerta.

**Quali le lecite aspettative di rendimento e di brand identity rafforzata sul territorio di un club e quanto le sue attrezzature e sofisticate macchine possono cambiare posizionamento e ricadute del club /piscina sul territorio di riferimento?**

Proprio perché la tecnologia deve essere un ausilio per il metodo di lavoro dei professionisti, la gamma di sistemi e il metodo Move Different si inseriscono in un'ottica di integrazione e valorizzazione della realtà sul territorio.

Nel caso di PDV Piscine di Vicenza, l'ottima collaborazione con Paolo Gecchelin e tutto il suo team vede Move Different inserito in un progetto di offerta a tutto tondo sia per gli sportivi sia per tutti gli altri soggetti che già gravitavano attorno a questa realtà o che non si erano mai affacciati ad essa.

La bellissima struttura dell'impianto natatorio in cui Move Different si cala adiacentemente, dimostra che l'offerta di servizi per il movimento propedeutici alla riatletizzazione e alla performance si inserisce diretta-

“

Molti frequentatori delle piscine si sono avvicinati ai servizi di Move Different e viceversa



> TecnoBody per tutti, ma anche per l'alteta di livello

mente nell'attività sportiva e in tutti i servizi annessi.

Molti frequentatori delle piscine si sono avvicinati ai servizi di Move Different e viceversa, cogliendo l'integrazione nella struttura e i percorsi di movimento di Health Fitness, Sport Performance, Kids per l'avviamento al movimento e Rehab per il recupero motorio, rendendo il Centro un'eccellenza nella città e nella provincia di Vicenza, un punto di riferimento per i cittadini e i team di sport individuali e di squadra del territorio.

**Lei, che su scala planetaria è un riferimento preciso nel campo della riabilitazione e del medicale, come vede il mercato del wellness oggi e dove lo proietta nel prossimo decennio, sapendo che il 2020-21 sarà un periodo di ripartenza e rivisitazione di modelli non più attuali?**

In ogni momento di difficoltà è insito uno slancio positivo per ripartire con un nuovo entusiasmo, sulla base di nuovi equilibri e sul ribaltamento di concetti che credevamo scontati e che invece possono essere stravolti a vantaggio dei propri progetti.

La personalizzazione garantita da un metodo innovativo e la ricerca scientifica che stanno alla base del progetto Move Different, lo rendono unico nel panorama dei centri e delle palestre.

Sempre di più si dovrà pensare alle esigenze delle persone e anticiparle per offrire un servizio di benessere e salute studiato in modo sartoriale.

Aspetti legati alle esigenze motorie, ma anche socio-culturali, si uniscono per darci modo di garantire la mi-

gliori risposta al mercato.

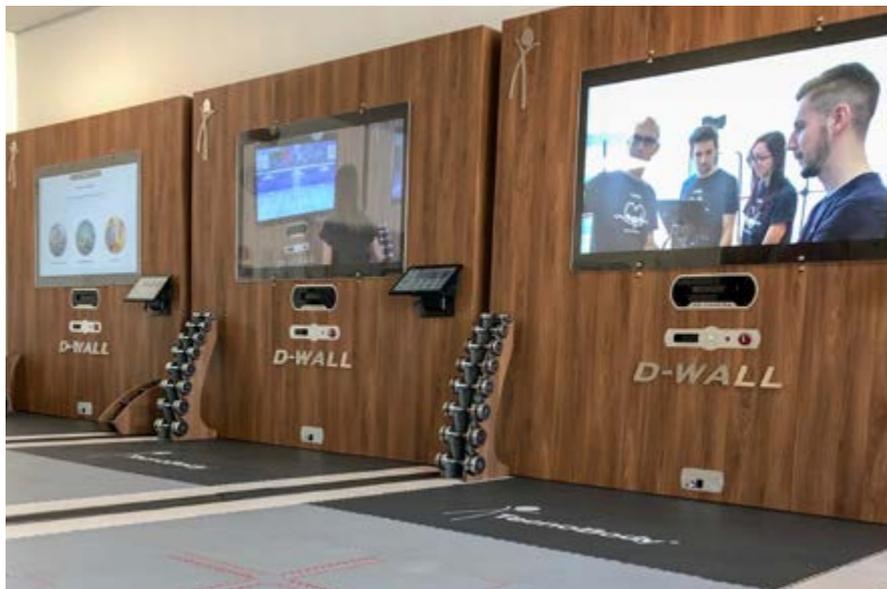
Specie durante il lockdown abbiamo assistito alla crescita del fenomeno dello smart fitness e all'importanza del digitale per continuare a fornire un servizio alle persone.

Questo concetto sta alla base della customizzazione per il cliente e ridefinirà le esigenze della persona che desidera ritagliarsi del tempo per sé nella propria giornata.

Professionalità, diversificazione, base scientifica per il movimento e studio sartoriale del pacchetto per il cliente sono gli ingredienti per un modello duraturo e pronto a recepire le nuove sfide del mercato, anche quando il gioco si fa più duro.

> Anche i più piccoli rientrano nel programma Move Different





> Una parete Hi Tech per l'esperienza Move Different

Alcuni, strumentalmente, lanciano appelli per wellness e settore sportivo più per proprio tornaconto che non per il comparto sport e salute nazionale. Cosa si sente di dire e di fare per il nostro settore che ha bisogno di segnali unitari e a beneficio di tutti e non di pochi?

La mia visione di movimento e quella di Paolo Gecchelin e di chi sposa il progetto Move Different, abbraccia ogni sfera e possibilità. Per questo motivo quando pensia-

mo al movimento come miglior forma di prevenzione, dobbiamo pensare a proporlo come stile di vita consapevole e integrarlo nella nostra routine.

Medici, specialisti e anche il Sistema Sanitario Nazionale stanno andando sempre di più verso questo concetto ed è fondamentale che percorsi di movimento- e penso soprattutto all'health fitness e all'avviamento al movimento per i più piccoli- siano intesi come antidoto contro l'insorgere di problemi fisici e complicitanze.

“  
Sempre di più si dovrà pensare alle esigenze delle persone e anticiparle per offrire un servizio di benessere e salute studiato in modo sartoriale

Serve sicuramente un segnale unitario che vada nella direzione di promuovere a livello collettivo uno stile di vita attivo inteso come miglior forma di prevenzione, proprio come con Move Different ci prefiggiamo di fare e realizziamo con successo. Ecco perché credo e crediamo fortemente in Move Different e continuiamo a portare innovazione nel campo del movimento! ~

> PDV e Tecnobody, tecnologia per un servizio personalizzato

