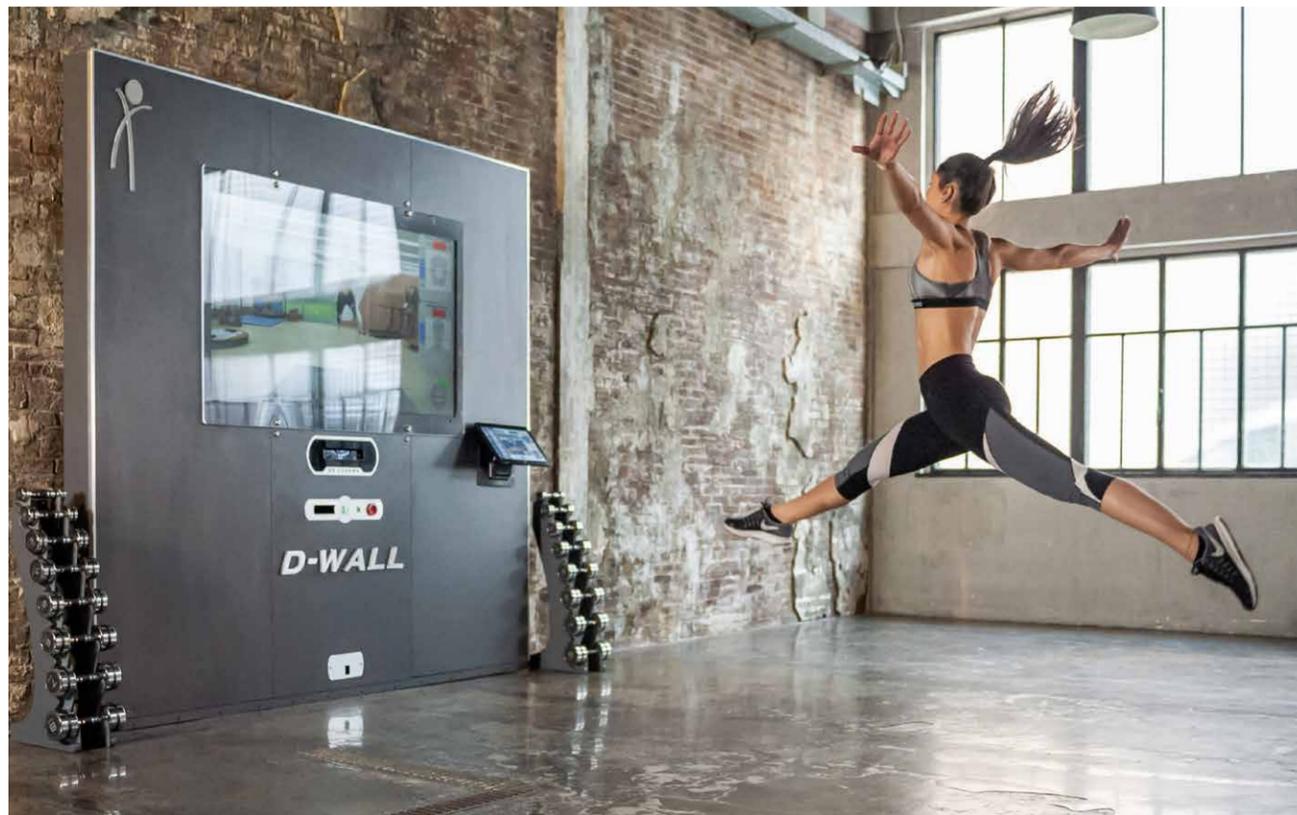


TECNOBODY

INNOVAZIONE ED ENTUSIASMO



TECNOBODY È IL PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL SETTORE MEDICALE E RIABILITATIVO, MA NON SOLO. CONOSCIAMO MEGLIO QUESTA ECCELLENZA ITALIANA CON IL DOTT. STEFANO MARCANDELLI, FOUNDER E CEO DELL'AZIENDA

Siete nati puntando sulla riabilitazione, oggi sviluppate prodotti a 360° legati al mondo del movimento, come è stata questa evoluzione?

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. Nel **1994** vedevo spazio per intraprendere una strada fatta di nuovi spunti per dar vita a un inedito **incontro tra riabilitazione e fitness**. I primi anni sono stati segnati dalla produzione e commercializzazione di **pedane propriocettive** con connessione a software integrato. Il campo della

propriocezione era proprio della riabilitazione ma ancora molto poco considerato per la **prevenzione** degli infortuni degli sportivi e di integrazione in molti protocolli legati al movimento. Da sportivo (vincitore dei Campionati Italiani di Lancio del giavellotto) ben sapevo quanto questo aspetto di prevenzione fosse importante per un impatto positivo anche sulla

performance. E così negli anni la gamma TecnoBody si è arricchita sì di prodotti per la riabilitazione neuromotoria, ma sempre trasversali e afferenti all'**analisi oggettiva** della qualità del gesto e al movimento in senso olistico, che abbraccia l'health fitness, la prevenzione, la riabilitazione e la performance sportiva.

I vostri prodotti integrano sistemi ingegneristici, design, software e devono tener conto di altri aspetti legati al loro utilizzo. Come nasce un vostro prodotto? Quanto sono importanti per voi Ricerca & Sviluppo?

Il **processo** che dà vita a un sistema TecnoBody è **multiculturale** e complesso, determina e distingue il prodotto finale in modo inedito. All'interno del nostro **R&D** lavorano fianco a fianco ricercatori clinici, ingegneri progettisti meccanici, elettronici e bioingegneri. Questo costante **lavoro di team** in cui conoscenze diverse inerenti al movimento si uniscono, è ciò che distingue ogni sistema della gamma TecnoBody. Nel processo di elaborazione di un progetto il nostro primo impulso è quello di aiutare i **professionisti del settore a crescere nella propria professionalità** con l'ausilio della nostra tecnologia. Per questo motivo puntiamo molto sulla **formazione** dei professionisti che sposano la nostra filosofia e teniamo in modo particolare al legame che si instaura tra queste figure e la nostra azienda.

Avete appena lanciato il nuovo D-Wall H-Sport, un punto di arrivo o di partenza per una nuova generazione di prodotti? Quali caratteristiche ha?

WALL H-Sport nasce da un processo di **customizzazione** dello specchio digitale firmato TecnoBody che è ormai diffuso e apprezzato in tutto il mondo. Flessibilità di configurazione del prodotto, un software evoluto, diversificazione di librerie di test

e programmi di allenamento sono studiati per adattarsi alle tante e più diverse **esigenze dei professionisti** nel campo del movimento. Abbiamo voluto, così, proseguire un percorso di sempre maggiore **vicinanza ai bisogni del cliente** professionista, che ci vede attivi protagonisti e promotori di un concetto di movimento a tutto tondo. D-WALL H-Sport e tutta la gamma D-WALL ora hanno una **flessibilità di configurazione** e una **profondità di azione**, in termini di impatto tecnologico, senza precedenti. In D-WALL H-Sport la sicurezza della **certificazione medica** si sposa con una verticalità del software studiata per rispondere alle esigenze dei preparatori atletici e personal trainer. Inoltre, lo specchio digitale può essere completo di **piattaforma di forza** per il rilevamento dei carichi e la stabilometria, per permettere di avere a disposizione un **laboratorio digitale di analisi del movimento e allenamento** completo e compatto in pochissimo spazio.

In questo mercato avere ottimi prodotti a volte non è sufficiente, qual è la vostra strategia di marketing?

La **creatività** che guida il processo di nascita del prodotto e lo rende

unico ci garantisce un **vantaggio competitivo** ma gli eventi fisici e le **fiere di settore** sono i momenti in cui tanti mesi di ricerca e sviluppo diventano realtà. È qui che presentiamo in anteprima i nostri sistemi e che sento sempre la stessa **emozione**. È in queste occasioni che per la prima volta mostriamo ai professionisti presenti non un prodotto, ma una **concreta dimostrazione del nostro pensiero** e di quella **missione** che da sempre faccio mia e mi lega con comune passione ai miei team in azienda. La nostra strategia di lancio di prodotti e di marketing aziendale è **omnicanales**.

Naturalmente le leve di **comunicazione digitale** oggi fanno da padrone e ci piace sfruttarne le potenzialità per mantenere vivo ogni canale conversazionale con chi viene in contatto con TecnoBody o chi già è legato alla nostra attività.

Siete molto noti anche all'estero, quali sono le maggiori sfide di questa "competizione internazionale"?

Sin da quando ho fondato TecnoBody ho immaginato di poter esportare la mia **idea di movimento** - e non solo dei sistemi funzionali - nel mondo. Quando





Dott. Stefano Marcandelli, Founder e CEO di TecnoBody

penso a TecnoBody nel mondo non immagino solo le migliaia di centri specializzati che ci hanno scelto ma soprattutto quel **profondo legame** che connette i tanti professionisti di **30 nazioni** al nostro stesso pensiero e alla **ricerca** tutta dedicata alla salute e alla qualità del movimento dell'utente finale. La nostra strategia ci ha portati a puntare sicuramente molto sul nostro Paese e rafforzare la brand awareness nel nostro territorio, così ricco di **expertise** e figure di spessore nel campo del movimento. Successivamente abbiamo sviluppato la nostra strategia di **export** che oggi ci lega non solo professionalmente a Paesi come Cina, Corea, USA, India, Russia, Paesi germanofoni e molte altre nazioni europee. Con i distributori in questi Paesi non intercorre solamente un rapporto di dealing ma soprattutto una **relazione di fiducia** nei

confronti del **made in Italy** e di valorizzazione del genio e dell'estro italiani. La sfida più importante in merito è il mantenimento di queste relazioni sempre nell'ottica di **valorizzazione dell'intero processo** che dà vita ai sistemi della nostra gamma e ci regala le tante soddisfazioni che abbiamo raccolto in 26 anni di attività.

Non c'è pericolo che con la diffusione di palestre fortemente hi-tech qualcuno possa pensare che si possa fare a meno, o comunque ridurre ampiamente, il supporto umano?

Questo aspetto così attuale rappresenta una delle **sfide aperte** che ci vede ancor più presenti nel panorama internazionale del mercato del movimento e del fitness con un ruolo proattivo. Ogni nostro sistema è pensato per

valorizzare il metodo di lavoro degli specialisti del movimento, dei personal trainer e preparatori atletici. **Poter oggettivare** la qualità del movimento e lo stato di salute di atleti e pazienti con un'analisi scientifica, in tempo reale e sempre disponibile è il punto di partenza per i professionisti per un **arricchimento** della propria esperienza e per poter garantire un **servizio innovativo** e **realmente funzionale** all'utente finale. **L'apporto umano, l'interpretazione dei dati** e l'elaborazione di **protocolli specifici** non potranno mai essere delegati alla sola tecnologia; aspetto, quest'ultimo, su cui puntiamo per sviluppare un valido **supporto al professionista** e che determina le nostre ricerca e sviluppo delegate a figure professionali che interagiscono tra loro per dar vita a sistemi che valorizzino il proprio pensiero e la **competitività** dei professionisti che le utilizzeranno.

Avete da poco festeggiato il venticinquesimo anno di attività, che cosa rappresenta per voi questo traguardo?

I nostri primi 25 anni di attività hanno rappresentato, nel 2019, un momento fondamentale per ricevere un ulteriore **feedback di fiducia** da parte della nostra rete di partner nel mondo. Nello stesso anno si sono consolidate **partnership importanti**, quali quella con **Atalanta B.C.**, che ha segnato la conferma dell'essere così legati al mondo dell'**eccellenza nel movimento e nella performance** e che ha determinato uno spunto per guardare a nuove e ricche esperienze che stiamo per intraprendere. Ogni evento dell'anno passato, legato al festeggiamento di questa tappa importante, mi ha fatto capire che ho e abbiamo un entusiasmo inedito per continuare un **processo di innovazione** per far muovere le persone in modo differente in tutto il mondo e che ci regalerà ancora tante soddisfazioni. Move Different! ■

www.tecnobody.com