

FORUMCLUB

13th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

23-24-25 febbraio 2012

Fiera di Bologna - Italia

www.forumclub.it

aggiornato a
GENNAIO



Avanti veloce

Il mercato, la formazione, le novità

del fitness: è tutto al ForumClub.

PROGRAMMA CONGRESSO 2012

è un progetto



Top sponsor

MATRIX



www.forumclub.it

in collaborazione con



L'appuntamento con il tredicesimo anno di **ForumClub** è in **Fiera a Bologna da giovedì 23 a sabato 25 febbraio 2012**.

ForumClub è l'unica manifestazione in Europa esclusivamente business to business che propone agli operatori del comparto un ricco programma congressuale in abbinamento a una diversificata rassegna espositiva.

IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

Marketing, management, comunicazione, diritto e medical wellness sono alcuni dei temi scelti per il prossimo **Congresso di ForumClub**, cui si aggiungerà il percorso interamente dedicato a istruttori e personal trainer (**Instructor Program**) oltre alla seconda edizione della **ForumPilates Convention**. Tutti gli aggiornamenti sul programma e la scheda per iscriversi al Congresso sono disponibili anche sul sito www.forumclub.it.

TARIFE E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

FULL PASS valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma*

Tariffa intera - € 380,00 Tariffa convenzionata** - € 295,00
Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera (€ 190,00)

DAY PASS valido per la partecipazione a tutte le sessioni di una giornata a scelta del programma*

Tariffa intera - € 230,00 Tariffa convenzionata** - € 190,00
Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera (€ 115,00)

CLUB PASS tessera non nominativa valida per 2 o 4 ingressi a singole sessioni***

Tariffa club pass 2 - € 130,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni
Tariffa club pass 4 - € 210,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

INSTRUCTOR PASS valido per la partecipazione all'Instructor Program (sabato 25 febbraio)

Tariffa instructor pass - € 160,00

AQUATIC MANAGEMENT PASS valido per la partecipazione al percorso Aquatic Management

Tariffa Aquatic Management pass - € 230,00

SEMINARIO ALL DAY valido per la partecipazione al Seminario "ALL DAY" (venerdì 24 febbraio)

Tariffa seminario - € 270,00 a persona
Tariffa abbinata ad altri abbonamenti forum - € 210,00 a persona

*Il Full Pass e il Day Pass non includono la partecipazione al seminario "All Day"

**Valida per abbonati attivi a Il Nuovo Club e Piscine Oggi

***Il Club Pass non include la partecipazione al seminario "All Day" e alle due sessioni del percorso Up Level

Iscrizioni successive al 20/02/2012: maggiorazione del 10% su tutte le tariffe sopraindicate
Per la partecipazione all'Instructor Program è necessaria la prenotazione.

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

TOTALE SPESA €

Info e iscrizioni: tel. 051 272523 - www.forumclub.it

L'EXPO (ingresso gratuito)

All'interno dell'area espositiva di **ForumClub** si potrà assistere alla presentazione di attrezzature, tecnologie, prodotti, servizi e accessori per fitness e wellness club, centri benessere e spa ma anche partecipare ai **numerosi workshop a ingresso gratuito**, organizzati da associazioni e aziende del comparto.

I numeri di ForumClub 2011

150 aziende espositrici, più di 6.500 visitatori, due grandi padiglioni espositivi, in concomitanza con ForumPiscine.

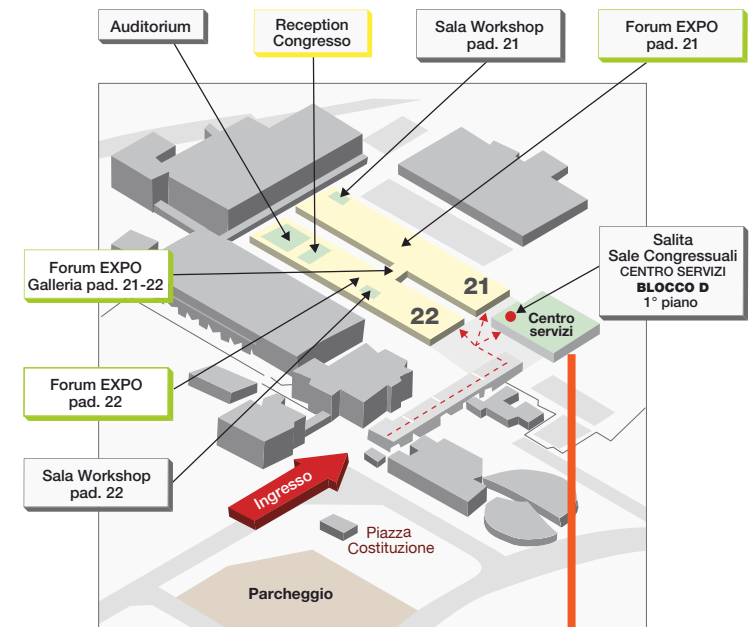
CLUB AWARD



Venerdì 24 febbraio alle 17.40 si svolgerà la premiazione del concorso **Club Award - Fitness, Wellness & Aquatic**, riconoscimento voluto dalla rivista Il Nuovo Club che assegna ogni anno i premi nelle categorie **Club dell'anno, Innovazione e Speciale**. Seguirà cocktail.

COME ENTRARE IN FIERA

L'ingresso a ForumClub e ForumPiscine è gratuito. L'accredito può essere fatto sul sito o direttamente alla biglietteria della fiera. Orari: giovedì e venerdì, dalle 9.00 alle 18.00 e sabato dalle 9.00 alle 17.00. I congressisti dovranno ritirare il proprio pass di ingresso alle sessioni presso la Reception Congresso situata al padiglione 22.

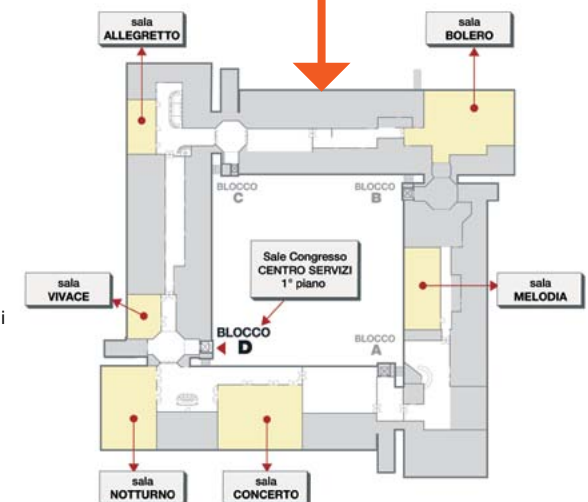


SALE CONGRESSUALI E WORKSHOP

Le confortevoli sale che accoglieranno i congressisti di ForumClub e ForumPiscine (**Auditorium, Concerto, Notturmo, Bolero, Allegretto, Vivace e Melodia**) sono situate al primo piano del Centro Servizi antistante i padiglioni espositivi (salita dal blocco D), con l'eccezione dell'**Auditorium**, l'"aula magna" allestita nel pad. 22.

Nei padiglioni espositivi si trovano anche le due **Sale Workshop** che ospiteranno la maggior parte degli eventi organizzati dalle aziende espositrici, dalle associazioni e dalle federazioni partner della duplice manifestazione.

Congressisti e visitatori, al momento dell'accredito, riceveranno un'utile guida alle sale e ai padiglioni dell'Expo.



COME ARRIVARE

ForumClub e ForumPiscine 2012 - Fiera di Bologna, ingresso Costituzione

AEREO

L'Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi è direttamente collegato a BolognaFiere con servizio navetta AEROBUS BLQ. Il prezzo della corsa semplice è di 6 euro.

TRENO

La Stazione Centrale di Bologna si trova a soli 10 minuti da BolognaFiere ed è collegata agli ingressi di Piazza Costituzione dalle linee 35, 38.

AUTOSTRADA

Da Firenze, Milano e Ancona: prendere direttamente l'uscita "BOLOGNA FIERA" sull'autostrada A14. Da Padova: tangenziale uscita 7 per Ingresso e Parcheggio Costituzione.

IN AUTOBUS

Il Quartiere Fieristico di Bologna è raggiungibile ogni giorno con le linee ATC a tariffa urbana 28 - 35 - 38 - 39 e con la linea speciale diretta BLQ AEROBUS Aeroporto-Fiera.

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

- ore 9.00**
Registrazione congressisti
- ore 9.30**
Saluti di benvenuto e presentazione del Congresso.
- ore 10.00 - 11.00**
Mission possible
Paolo Evangelista, Antonio Sacco
- ore 10.00 - 11.00**
■ **Il rapporto tra Progetto e Business Plan nella realizzazione di un centro benessere**
Alberto Apostoli
- ore 11.15 - 12.45**
■ **L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile**
Mauro Alberti, Piero Campestri, Daniele Forni, Alberto Manzotti
- ore 11.30 - 12.30**
L'immagine come promessa vincente: l'importanza di un posizionamento coerente
Alberto Acciari
- ore 11.30 - 12.30**
■ **Davide contro Golia: come cambia la struttura di mercato con l'espansione dei club low-cost**
Gian Luca Scazzosi
- ore 14.45 - 16.15, 16.30 - 18.00**
Il valore del club: idea, format e percezione
Edoardo Cognonato
- ore 14.45 - 15.45**
■ **La gestione delle acque e dei rifiuti speciali**
Rossana Prola
- ore 15.00 - 16.00**
Aspetti fiscali e previdenziali nella gestione del club
Guido Martinelli
- ore 16.30 - 17.30**
Ricavi extra per il club: lo small group personal training
Paolo Grosso

VENERDÌ 24 FEBBRAIO

- ore 9.00**
Registrazione congressisti day pass
- ore 9.15 - 10.45**
Costruire, far crescere e fidelizzare uno staff eccellente
Fred Hoffman
- ore 9.15 - 10.45**
■ **Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica**
Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto, Rossana Prola e Anja Werner
- ore 9.30 - 11.00, 11.15 - 12.45 e 14.30 - 16.00**
SEMINARIO ALL DAY
Realizzare il medical wellness club: istruzioni per l'uso
Carole Caplin
- ore 11.00 - 12.30**
Sfruttare le potenzialità del social web per far crescere il club
Ray Algar
- ore 11.00 - 12.30**
■ **Innovare per crescere: i business model vincenti e le storie di successo**
Daniele Colombo, Renato Malfatti, Roberto Travan, Gian Luca Scazzosi
- ore 15.00 - 16.00**
Il club del futuro: attrezzarsi per cogliere grandi opportunità
Christophe Andanson
- ore 14.45 - 16.15, 16.30 - 18.00**
Strategy Tools: come "mappare" la tua direzione migliore
Fausto Di Giulio
- ore 16.15 - 17.45**
■ **Gestione efficace delle risorse umane**
Gerardo Ruberto

FORUMPILATES CONVENTION

Tre giorni di **workshop dedicati al metodo Pilates** con i direttori delle principali scuole italiane in qualità di presenter.
Per informazioni:
tel. 051 272523 - www.forumclub.it

- **Percorso Aquatic Management**
■ **Focus (laboratori)**

SABATO 25 FEBBRAIO

- ore 9.00**
Registrazione congressisti day pass
- ore 9.15 - 10.45**
Web, low-cost e medical wellness: le nuove sfide del mercato
Ray Algar, Carole Caplin, Fred Hoffman, Riccardo Manara
- ore 9.15 - 10.45**
■ **Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico**
Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti, Marco Tornatore
- ore 11.00 - 12.00**
■ **Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità**
Guido Martinelli
- ore 11.00 - 12.30**
Il nuovo protocollo della comunicazione per allineare il settore tecnico al commerciale
Daniela Volpe
- ore 11.00 - 12.30**
■ **Leadership: dalla teoria alla pratica**
Roberto Tiby
- ore 15.00 - 16.30**
Conquistare i migliori talenti nel mondo 2.0
Fred Hoffman
- ore 15.00 - 16.30**
■ **Pilates: aspetti progettuali, tecniche di comunicazione e case history di successo**
Paola Figini, Simone Girardi, Francesco Schianchi, Cristiana Zama

INSTRUCTOR PROGRAM

- SABATO 25 FEBBRAIO**
- ore 9.15 - 10.15**
Dal web ai media un percorso attraverso il personal training moderno
Fabio Grossi e Michela Verardo
- ore 10.30 - 11.30**
Le capacità di vendita nel personal trainer
Francesco Iodice
- ore 11.45 - 12.45**
Uno staff tecnico motivato
Amir Lafdaigui
- ore 15.00 - 16.30**
La leadership del direttore tecnico
Charlie Bernasconi, Jairo Junior, Andrea Pugno, Roberto Tiby, Fabio Tozzi

EVENTI OPEN

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

- Ore 10.00 - 12.30**
L'intervento finanziario del privato nella realizzazione degli impianti sportivi e nella successiva gestione
Organizzato da *Pubblico e Privato Servizi*
- Ore 11.00 - 11.45**
Studio Cassinis: la soluzione ai problemi del Club
Organizzato da *Studio Cassinis*
- Ore 14.30 - 17.00**
Come far crescere la domanda di sport
Organizzato da *ANIF-Eurowellness*
- Ore 15.45 - 16.30**
EAA presenta "OFFICIAL EAA Club"
Organizzato da *EAA*
- Ore 16.45 - 17.15**
Spinning e Peak Pilates come prodotto unico: Mad Dogg Athletics innova il mercato del fitness
Organizzato da *Mad Dogg Athletics*

VENERDÌ 24 FEBBRAIO

- Ore 9.45 - 10.30**
Slim Belly: il dimagrimento localizzato che incrementa il nostro business
Organizzato da *Violet by Greinwailder*
- Ore 10.45 - 12.15**
Sistema GymPay: aumento del fatturato con addebito mensile su carta di credito
Organizzato da *GymPay*
- Ore 14.00 - 14.45**
Come servire il cliente e comunicare con efficacia
Organizzato da *Editrice Il Campo*
- Ore 15.15 - 16.00**
Leadership e cambiamento: due arti da apprendere
Organizzato da *Editrice Il Campo*
- Ore 16.15 - 17.30**
Zucchetti Itaca e Hidron: una partnership per un nuovo modello di gestione
Organizzato da *Gruppo Zucchetti*

FORUMPILATES OPEN DAY

Sabato 25 febbraio lezioni gratuite non-stop rivolte a tutti gli appassionati del metodo Pilates.
Per informazioni:
tel. 051 272523 - www.forumclub.it

Incontri a ingresso gratuito.
Programma in aggiornamento.

SEMINARIO ALL DAY

Venerdì 24 febbraio, ore 9.30 – 11.00, 11.15 – 12.45 e 14.30 – 16.00
sala Bolero

Realizzare il medical wellness club: istruzioni per l'uso

Carole Caplin spiegherà, passo passo, che cosa implica – per il titolare-gestore e per lo staff del club, ma anche per i clienti – adottare un approccio che consenta di cogliere le grandi opportunità offerte dal medical wellness. Lo farà spiegando il perché e il come, fornendo strumenti operativi, illustrando strategie testate con successo sul campo. Per rendere questa full immersion il più pratica e utile possibile, insegnerà ad analizzare i potenziali clienti, mostrando appositi questionari e facendo ricorso al role play affinché i partecipanti si mettano nei panni dei consumatori per comprenderne realmente le esigenze e i desideri. Spiegherà, inoltre, in che modo ogni iniziativa intrapresa nell'ambito del medical wellness deve influenzare l'operato e il comportamento di tutto lo staff.

I partecipanti sono invitati a portare brochure del proprio club e altro materiale informativo e pubblicitario che verrà analizzato per comprendere che cosa funziona e che cosa deve essere necessariamente modificato per configurare e comunicare un'offerta in sintonia con una reale strategia orientata al medical wellness. Nel suo complesso, il seminario presenterà il format definito "dei quattro dottori", ovvero Dottor Felicità, Dottor Dieta, Dottor Tranquillità e Dottor Movimento. I partecipanti impareranno nozioni fondamentali per adottare un nuovo approccio che consenta di attrarre e conquistare un'ampia fascia di potenziali clienti che sino ad oggi non hanno varcato la soglia del club.



Consigliato a imprenditori, manager e staff

Relatore: Carole Caplin

(seminario in lingua inglese con traduzione in italiano)

TAVOLA ROTONDA INTERNAZIONALE



Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45, Auditorium

Web, low cost e medical wellness: le nuove sfide del mercato

Il mercato del fitness e del wellness sta cambiando. Il web 2.0 sta trasformando il modo in cui il club comunica con i soci (potenziali e reali), i low cost comportano un'attenta analisi del corretto posizionamento sul mercato, il medical wellness è una delle maggiori opportunità del futuro ma richiede una riconfigurazione dell'offerta, i più recenti sviluppi delle attività di gruppo offrono nuove opportunità di business da saper cogliere e sfruttare. Tre esperti internazionali, sulla base delle loro competenze specifiche e coordinati da Riccardo Manara, illustreranno le nuove sfide del mercato e risponderanno alle domande del pubblico.

Consigliato a imprenditori e manager

Moderatore: Riccardo Manara

Relatori: Ray Algar, Carole Caplin, Fred Hoffman

(seminario in lingua inglese con traduzione in italiano)

Giovedì 23 febbraio, ore 11.30 – 12.30, sala Concerto

L'immagine come promessa vincente: l'importanza di un posizionamento coerente

Il posizionamento è uno dei fattori chiave nelle strategie di marketing perché individua cosa il consumatore pensa di un prodotto o di una marca. Talvolta basta una sapiente politica del prezzo per ottenere il posizionamento voluto; talvolta è frutto della ripetizione, in comunicazione, di parole chiave che inducono il consumatore a far proprio il concetto, a considerare in una determinata maniera il prodotto. Talvolta è l'unione di numerosi fattori.

La politica di posizionamento perciò è subdola, non è chiaramente percepibile, eppure è basilare nel determinare il successo o l'insuccesso di un prodotto. E una volta adottata è essenziale esserle fedele. La sessione illustrerà come scegliere la strategia di comunicazione migliore e più efficace per un club.

Consigliato a responsabili marketing, imprenditori e manager

Relatore: Alberto Acciari

Sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.30, sala Notturmo

Il nuovo protocollo della comunicazione per allineare il settore tecnico al commerciale

In una cornice caratterizzata dalle nuove frontiere della comunicazione multimediale, i titolari e gli operatori del settore potranno confrontarsi sui nuovi protocolli innovativi di comunicazione fra staff e clienti. Verrà consegnata agli intervenuti una guida pratica, da utilizzare prontamente per allineare questi due settori.

La comunicazione del "progetto salute" verrà sviluppata a partire dagli istruttori e al desk, per vendere con facilità in un mercato che "non è" in crisi.

Consigliato a responsabili marketing, imprenditori, staff tecnico e commerciale

Relatore: Daniela Volpe



Giovedì 23 febbraio, ore 15.00 – 16.00, sala Concerto

Aspetti fiscali e previdenziali nella gestione del club

Un primo numero significativo di sentenze – sia pure tutte di merito – consentono di fare il punto sugli indirizzi della Magistratura circa l'annosa questione dei contributi previdenziali Enpals. A ciò si collegano gli avvisi di accertamento, spesso collegati alle ispezioni Enpals, che sono stati notificati in questi mesi. Anche in questo caso si verificheranno le tesi dell'Agenzia delle entrate e le opinioni delle prime sentenze di commissione tributarie nel frattempo emanate.

Consigliato a imprenditori, manager e responsabili amministrativi

Relatore: Guido Martinelli

Sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.00, sala Concerto

Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità

La sessione sarà dedicata alle modalità di assegnazione della gestione di impianti sportivi pubblici a soggetti privati (gara o trattativa privata) alla luce delle normative nazionali e regionali in materia. Verificate le modalità di identificazione del soggetto gestore si analizzeranno i contenuti tipici delle convenzioni sottoscritte tra le parti, le problematiche, gli aspetti fiscali inerenti e conseguenti con particolare riguardo alle modalità di rinnovo in presenza di lavori eseguiti dal gestore all'interno dell'impianto e alle problematiche legate alla responsabilità e alla sicurezza sul lavoro.

Consigliato a imprenditori, gestori e responsabili amministrativi

Relatore: Guido Martinelli

Giovedì 23 febbraio, ore 16.30 – 17.30, sala Concerto

Ricavi extra per il club: lo small group personal training

Il servizio di personal training può contribuire a incrementare significativamente il valore della spesa sostenuta da ogni singolo cliente del club attraverso l'acquisto di servizi e prodotti proposti extra abbonamento. L'intervento sottolineerà l'importanza di organizzare un nuovo mercato di consumatori: gli iscritti a lezioni di personal training riservate a piccoli gruppi.

Verranno inoltre presentati i risultati e i modelli di proposta di alcuni club analoghi per caratteristiche e area territoriale di appartenenza. Dall'analisi dei case history emergeranno le linee guida per incrementare la cosiddetta secondary spending tramite questo servizio.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili marketing

Relatore: Paolo Grosso

Venerdì 24 febbraio, ore 11.00 – 12.30, Auditorium

Sfruttare le potenzialità del social web per far crescere il club

Il cosiddetto social web, ovvero i nuovi strumenti di comunicazione messi a disposizione da internet, stanno trasformando il modo in cui il settore dei club si mette in contatto e comunica con i soci, anche potenziali. In questa sessione il consulente britannico Ray Algar – tra l'altro autore dell'interessante *European Health Club Industry Web and Social Media Report* – spiegherà perché i social media e i social network devono assolutamente diventare una componente fondamentale della strategia di comunicazione di qualsiasi club.

Presenterà, inoltre, case study riguardanti sia realtà del settore sia di altri comparti per dimostrare l'impatto che il social web può avere sul coinvolgimento dei clienti e sulla redditività del club.

Consigliato a imprenditori, club manager, responsabili marketing e web master

Relatore: Ray Algar

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Venerdì 24 febbraio, ore 15.00 – 16.00, Auditorium

Il club del futuro: attrezzarsi per cogliere grandi opportunità

Christophe Andanson, che da trent'anni si muove nel mondo del fitness, condurrà la platea in un viaggio alla scoperta dei più recenti trend affermatosi a livello internazionale, utilizzandoli come spunti per analizzare alcuni fattori critici con i quali il club di oggi deve fare i conti per avere successo: dalla gestione delle attività di gruppo alla configurazione del servizio di personal training, dalla realizzazione di un ambiente attraente e stimolante che favorisca il divertimento e la socializzazione ai più evoluti sistemi di vendita, all'adozione di strategie gestionali che consentono di contenere i consumi, rispettare l'ambiente e dare smalto all'immagine del club con il sigillo "green". Andanson illustrerà, inoltre, le principali strategie per coinvolgere i clienti, favorirne la socializzazione e la fedeltà.

Consigliato a imprenditori, club manager e responsabili di settore

Relatore: Christophe Andanson

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Giovedì 23 febbraio, ore 14.45 – 16.15, 16.30 – 18.00, Auditorium

Il valore del club: idea, format e percezione

Dalla prima edizione del *ForumClub Experience* è emersa la necessità di comunicare agli utenti finali - reali e potenziali - il valore dell'offerta del club. Questo laboratorio analizzerà alcuni case history di successo - club che hanno saputo massimizzare il valore del proprio "prodotto" riuscendo a farlo percepire ai soci - e presenterà i risultati del lavoro svolto sul campo dai club manager che hanno partecipato al tour ForumClub Experience. In questo modo fornirà ai partecipanti strumenti concreti indispensabili per adottare una strategia di comunicazione coerente con il concept e il format del club, in grado di valorizzare la qualità dell'offerta.

Consigliato a imprenditori e club manager

Coordinatore: Edoardo Cognonato

Venerdì 24 febbraio, ore 14.45 – 16.15, 16.30 – 18.00, sala Concerto

Strategy Tools: come "mappare" la tua direzione migliore

Saranno presentati e messi in pratica i 4 principali *Strategy Tools* utilizzati da "grandi" manager e imprenditori di altri settori. Queste quattro strategie - *Critical Success Factors*, *Core Competence Analysis*, *Bowman's Strategy Clock* e *V MOST Analysis* - risultano particolarmente utili per chi già gestisce un club impostato secondo criteri aziendali. I congressisti verranno guidati all'applicazione di ogni "strumento strategico" alla propria realtà, "mappando" un piano d'azione che aiuti a cogliere le opportunità future offerte dal mercato, ad attuare innovazioni di valore e mettersi al riparo da futuri pericoli. Tutto ciò per creare un vantaggio competitivo differenziale - difendibile nel tempo - che si traduca in un considerevole incremento della redditività del proprio club.

Consigliato a imprenditori e club manager

Coordinatore: Fausto Di Giulio

Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00, Auditorium

Mission possible

Fidelizzazione, interazione, formazione dei ruoli professionali, definizione e condivisione degli obiettivi, leadership. Sono competenze che afferiscono a due macro-aree, quella tecnica e quella gestionale, e che resterebbero un potenziale inespresso senza un efficace metodo di lavoro. Reazione Positiva (R+), applicando la psicologia dello sport al fitness, presenta un metodo studiato per ridurre al massimo la casualità nelle interazioni professionali e ottimizzare le risorse (umane e non) di un club.

Consigliato a staff manageriale e tecnico

Relatori: Paolo Evangelista, Antonio Sacco

Venerdì 24 febbraio, ore 9.15 – 10.45, Auditorium

Costruire, far crescere e fidelizzare uno staff eccellente

È ora di aggiornare i profili professionali dei propri collaboratori, così come le modalità di selezione e fidelizzazione delle risorse umane? Con tutta probabilità la risposta è: sì! Per la prima volta nella storia moderna, quattro generazioni diverse condividono lo stesso ambiente di lavoro. Quattro generazioni caratterizzate da valori, atteggiamenti e aspettative diverse. Fred Hoffman spiegherà dove, e come, trovare e assumere i migliori professionisti per il club, come massimizzare la qualità delle loro prestazioni e la loro produttività e come fidelizzarli, ovvero come creare un ambiente che soddisfi le loro esigenze e non deluda le loro aspettative. Particolare attenzione verrà prestata ai Millennials, ovvero i nati negli anni Ottanta che costituiscono la generazione numericamente più consistente di sempre. Generazione destinata a costituire il cuore dell'occupazione e della leadership nei prossimi trent'anni.

Consigliato a imprenditori, manager e responsabili risorse umane

Relatore: Fred Hoffman

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00, sala Concerto
Il rapporto tra Progetto e Business Plan nella realizzazione di un centro benessere

vedi pagina 4 del programma ForumPiscine.

Relatore: **Alberto Apostoli**

Sabato 25 febbraio, ore 15.00 – 16.30, Auditorium
Conquistare i migliori talenti nel mondo 2.0

Internet consente oggi a proprietari e gestori di club di entrare in contatto con un numero infinitamente superiore di potenziali collaboratori rispetto a un tempo. In questa sessione Fred Hoffman presenterà le risorse che i “ricercatori di lavoro” e le realtà aziendali utilizzano nell’era del web 2.0, spiegando come massimizzare l’efficienza del processo di selezione del personale, rivolgendosi tanto al club quanto ai professionisti dall’altra parte della barricata. Nel corso della sessione i partecipanti capiranno quali piattaforme utilizzare per entrare in contatto con i migliori professionisti che il mercato del lavoro mette a disposizione, come attrarre i profili che rispondono alle esigenze delle varie realtà aziendali e che cosa devono aspettarsi. E verranno messi in guardia circa gli errori da evitare.

Consigliato a responsabili risorse umane, responsabili marketing, webmaster

Relatore: **Fred Hoffman**

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Laboratori di approfondimento su aspetti specifici dell’attività e della gestione di un club.

Sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.30, Auditorium
Leadership: dalla teoria alla pratica

In una sessione dinamica, interattiva ed emotiva, Roberto Tiby proporrà un modello di leadership basato sulla ricerca contemporanea di quattro obiettivi: promuovere il cambiamento, conseguire risultati, valorizzare le persone e condividere valori. Sosterrà, inoltre, che essere leader è un’abilità che ognuno di noi può sviluppare e migliorare a patto di essere disposti ad allenarsi con i giusti esercizi.

Consigliato a manager, imprenditori e staff

Relatore: **Roberto Tiby**



Giovedì 23 febbraio, ore 11.30 – 12.30, Auditorium
Davide contro Golia: come cambia la struttura di mercato con l’espansione dei club low-cost

Lo scenario operativo del mercato del fitness europeo e italiano sta cambiando radicalmente a causa dello sviluppo dei club cosiddetti low-cost: centri con un prezzo mensile al di sotto di 20 euro. La sfida da raccogliere nei prossimi anni consiste nell’attuare la giusta strategia di posizionamento e il corretto modello competitivo al fine di consolidare la propria quota di mercato ed evitare di essere travolti dalla corsa al ribasso.

La sessione presenta modelli operativi volti a pianificare il miglior modo di gestire la competizione nel proprio bacino di utenza.

Consigliato a imprenditori, club manager

Relatore: **Gian Luca Scazzosi**



Sabato 25 febbraio, ore 15.00 – 16.30, sala Notturmo
Pilates: aspetti progettuali, tecniche di comunicazione e case history di successo

Un incontro di approfondimento per offrire a titolari di centri fitness e wellness e istruttori indicazioni utili per realizzare uno spazio Pilates all’interno della propria struttura o aprire uno studio. Attraverso case history si analizzeranno gli aspetti legati alle esigenze di spazio e ambientazione e si affronteranno le tematiche di comunicazione per fornire strumenti e spunti per promuovere questa attività. Il tutto con un approccio innovativo che segue le caratteristiche peculiari dell’offerta Pilates.

Consigliato a imprenditori, manager, progettisti

Moderatore: **Cristiana Zama**

Relatori: **Paola Figini, Simone Girardi, Francesco Schianchi**



www.sportindustry.com

Venerdì 24 febbraio, ore 16.15 – 17.45, Auditorium
Gestione efficace delle risorse umane

L’organigramma è lo strumento base per chiunque sia deputato a gestire le risorse umane. Rappresenta lo “stato di famiglia” delle aziende, ma spesso viene trascurato o utilizzato in modo inappropriato. Una corretta pianificazione, in grado di anticipare problemi ed esigenze, unita a un sapiente coinvolgimento del proprio staff può rivelarsi la strategia vincente per innovare i processi d’erogazione dei servizi rendendoli maggiormente attraenti per i potenziali consumatori.

Questa sessione intende fornire - attraverso case history, materiale didattico ed esperienza personale del relatore - un contributo per migliorare le proprie competenze organizzative e gestionali nel programmare le risorse umane.

Consigliato a imprenditori, club manager, responsabili risorse umane

Relatore: **Gerardo Ruberto**

Venerdì 24 febbraio, ore 11.00 – 12.30, sala Concerto
Innovare per crescere: i business model vincenti e le storie di successo

In un contesto competitivo che cambia ed evolve rapidamente, gli operatori del settore fitness cercano nuove idee per affrontare e vincere le sfide del “New Normal”.

Alcuni imprenditori, con creatività e coraggio, hanno già saputo sperimentare modelli di business e di servizio non tradizionali: partendo dalla comprensione delle esigenze dei clienti finali, sono stati capaci di adottare un nuovo approccio orientato a soddisfare le esigenze di chi frequenta (o non frequenta) il club e supportato dalla necessaria evoluzione organizzativa. Questa tavola rotonda partirà dalle loro esperienze e offrirà ai partecipanti le chiavi di lettura per comprendere come mettere l’innovazione al centro delle strategie di sviluppo aziendale.

Consigliato a imprenditori, staff

Moderatore: **Gian Luca Scazzosi**

Relatori: **Daniele Colombo, Renato Malfatti, Roberto Travan**



INSTRUCTOR PROGRAM

Percorso dedicato a istruttori e personal trainer, organizzato in collaborazione con associazioni e realtà di riferimento del settore.

Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.15, sala Bolero

Dal web ai media: un percorso attraverso il personal training moderno

Oggi in tutti gli ambiti si parla sempre più spesso di web. Anche nel settore del wellness l'attenzione si sta spostando verso tutto ciò che internet offre: dal semplice sito al blog, fino ad arrivare ai sempre più visitati social network e ai siti di condivisione video. Ma qual è l'atteggiamento dei professionisti del settore nei confronti di queste realtà online? Questo intervento proporrà vari esempi di trainer in grado di sfruttare il web o i nuovi media per ottenere una forte visibilità.

Relatori: Michela Verardo e Fabio Grossi



Sabato 25 febbraio, ore 10.30 – 11.30, sala Bolero

Le capacità di vendita nel personal trainer

Perché un bravo trainer dovrebbe essere anche un bravo venditore? In un mercato sempre più competitivo è necessario saper comunicare al meglio ciò che si fa. Non solo: è necessario saperlo vendere. La professionalità da sola non garantisce il successo. È necessario saper coinvolgere i propri potenziali clienti sul progetto proposto ed è necessario saperli poi fidelizzare. Ciò si ottiene inserendo i giusti elementi sulle tecniche di vendita tra le proprie competenze, perché a parità di preparazione i clienti scelgono coloro che sanno relazionarsi, coinvolgere ed emozionare sui servizi proposti.

Relatore: Francesco Iodice



Sabato 25 febbraio, ore 11.45 – 12.45, sala Bolero

Uno staff tecnico motivato

Per vendere, soddisfare e fidelizzare la clientela, oggi devono scendere in campo tutti i membri dello staff, compreso quello tecnico che può giocare un ruolo chiave. Gli imprenditori migliori insegnano che il successo del club passa anche e soprattutto attraverso istruttori e personal trainer. Che devono necessariamente essere preparati e motivati.

Relatore: Amir Lafdaigui



Sabato 25 febbraio, ore 15.00 – 16.30, sala Concerto

La leadership del direttore tecnico

La tavola rotonda si propone di analizzare l'esercizio della leadership da parte del direttore tecnico attraverso una sessione interattiva e volutamente pratica. Gli speaker rappresentano quattro club diversi per dimensione e organizzazione. L'intento è quello di individuare le principali criticità che il direttore tecnico affronta nel suo lavoro, capire se esistono delle differenze in termini di problematiche dovute alle differenti dimensioni/organizzazioni aziendali e sentire direttamente da chi ha un'esperienza sul campo come ha affrontato e risolto il problema.

Moderatore: Roberto Tiby

Relatori: Charlie Bernasconi, Jairo Junior, Andrea Pugno, Fabio Tozzi

PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

Percorso dedicato a imprenditori e gestori di impianti acquatici e piscine ad uso pubblico all'interno di club, spa e hotel. Per i contenuti si rimanda al programma completo di ForumPiscine.

Nel percorso è compresa anche la sessione:

Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità

(Guido Martinelli, sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.00)



SPA

Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00

Il rapporto tra progetto e business plan nella realizzazione di un centro benessere

Alberto Apostoli



Giovedì 23 febbraio, ore 11.15 – 12.45

L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile

Piero Campestri, Mauro Alberti, Daniele Forni, Alberto Manzotti



PISCINA VERDE

Giovedì 23 febbraio, ore 14.45 – 15.45

La gestione delle acque e dei rifiuti speciali

Rossana Prola



PISCINA VERDE

Venerdì 24 febbraio, ore 9.15 – 10.45

Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica

Rossana Prola, Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto e Anja Werner



Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45

Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico

Marco Tornatore, Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti



FORUMPILATES CONVENTION

ISCRIZIONE SEPARATA

Sulla scia del successo riscontrato all'edizione 2011, torna la **ForumPilates Convention**, la proposta professionale dedicata agli insegnanti ed operatori del mondo Pilates che intende essere un punto di riferimento di qualità per la formazione e lo sviluppo del settore.

ForumPilates Convention si inserisce nell'ambito di ForumClub con un programma indipendente di workshop formativi che si susseguiranno in **due sale parallele** (sale Allegretto e Melodia) e che coinvolgeranno in qualità di presenter i direttori delle principali scuole del panorama italiano e internazionale.

giovedì 23 febbraio

Pre-convention

Ore 15.00 – 18.00

ALESSANDRO FATTORINI

Tecnica Alexander: pensare in movimento

venerdì 24 febbraio

Ore 10.00 – 12.00

CLAUDIA FINK - PILATES ITALIA-STOTT PILATES

I benefici dello stretching: leggenda o realtà?

MARCO GRACI - PEAK PILATES

Tecniche di contatto: l'arte di ogni insegnante

Ore 13.30 – 15.30

ANNA MARIA COVA - COVATECH PILATES SCHOOL

Il ginocchio

CLAUDIA FINK - PILATES ITALIA-STOTT PILATES

Mini stability balls: Matwork che funziona

Ore 16.00 – 18.00

JOLITA TRAHAN - PILATES INTERNATIONAL NETWORK

Pilates in Orbit: una nuova esperienza

ANNA MARIA VITALI - FISICAMENTE

Il respiro

sabato 25 febbraio

Ore 10.00 – 12.00

KYRIA SABIN - FLETCHER PILATES

Fletcher Pilates Fundamentals

ANNA MARIA COVA - COVATECH PILATES SCHOOL

La colonna vertebrale

Ore 13.30 – 15.30

KARINE CID - POWER PILATES

Il Magic Circle per la stabilità

NICOLA TOGNOLI - HARMONIE DU CORPS, IL METODO GERMANI

Pilates e fluidità

Ore 16.00 – 18.00

JOLITA TRAHAN - PILATES INTERNATIONAL NETWORK

Come creare le sequenze nello studio

SERAFINO AMBROSIO - IL METODO-POLESTAR PILATES

Polestar Pilates 4 men

TARIFE E MODALITÀ DI ISCRIZIONE ALLA CONVENTION

Le tariffe di partecipazione alla ForumPilates Convention sono:

- **PRE-CONVENTION PASS, 100 euro**
valido per la partecipazione alla sessione di giovedì 23 febbraio (tariffe agevolate per chi acquista anche un FULL o DAY PILATES PASS)
- **FULL PILATES PASS, 270 euro**
valido per la partecipazione alle due giornate di Convention (3 sessioni a scelta per ogni giornata, salvo disponibilità)
- **DAY PILATES PASS, 170 euro**
valido per la partecipazione a una giornata di Convention (3 sessioni a scelta per ogni giornata, salvo disponibilità)
- **ONE PILATES PASS, 70 euro**
valido per la partecipazione a una sessione a scelta del programma ForumPilates (salvo disponibilità: le iscrizioni FULL e DAY hanno la priorità)

Sconto di 50 euro per iscrizioni multiple FULL e DAY PASS.

Tutte le cifre sopraindicate sono comprensive di IVA.

Per iscriversi alla Convention è necessario compilare la scheda di iscrizione disponibile sul sito www.forumclub.it e inviarla, accompagnata dalla contabile di effettuato pagamento, al numero di fax: 051 272508.

Per ogni informazione contattare la Segreteria Organizzativa: **tel. 051 272523 - segreteria@absolutgroup.it**

EVENTI OPEN

Associazioni, federazioni e aziende del settore organizzano eventi, assemblee nazionali e incontri commerciali a ingresso gratuito. Il programma, che continuerà a essere arricchito con nuovi appuntamenti, si completa con il calendario degli eventi destinati al settore piscine, di grande interesse anche per gli operatori dell'area club (vedi pag 6 del programma ForumPiscine).

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

Ore 10.00 – 12.30 - sala Bolero

L'intervento finanziario del privato nella realizzazione degli impianti sportivi e nella successiva gestione

Il convegno si pone lo scopo di approfondire la conoscenza delle possibili forme di Private Public Partnership, cioè di collaborazione tra pubblico e privato, nella realizzazione, nella ristrutturazione e nella successiva gestione di impianti sportivi. In questa fase di grave difficoltà economica per gli Enti Pubblici è indispensabile trovare sinergie con il privato interessato alla gestione degli impianti per poter realizzare progetti nuovi così come per mantenere in efficienza e adeguare alle normative gli impianti esistenti. Organizzato da *Pubblico e Privato Servizi*

Avvocati **Nadia Corà** e **Guido Paratico, Marco Allegretti** (esperto in materia fiscale e tributaria), **Rossana Prola** (esperta in impiantistica sportiva)

Ore 11.00 – 11.45 - sala workshop pad. 22

Studio Cassinis: la soluzione ai problemi del club

Lo Studio Cassinis offre alla propria clientela un servizio globale di elevata qualità, avvalendosi di esperti qualificati – dottori commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro – che operano nei diversi settori professionali. Presenterà i propri servizi rivolgendosi, in virtù della specializzazione in diritto dello sport, alle società che intendono ottimizzare la gestione in tutte le aree aziendali e crescere in un contesto economico sempre più complesso e competitivo.

Organizzato da *Studio Cassinis*

Beatrice Masserini

Ore 14.30 – 17.00 - sala Notturmo

Come far crescere la domanda di sport

Anif presenta il progetto Movimento per la Salute – MPS. Messo a punto da ANIF-Eurowellness, Associazione Nazionale Impianti per il Fitness e per lo Sport, con la collaborazione della Società Italiana Medicina Generale (S.I.M.G.), il progetto prevede la “somministrazione” da parte del medico di famiglia non solo di medicine, ma anche e soprattutto di una buona dose di attività fisica. Questa la rivoluzionaria ricetta che, attraverso il progetto MPS, il medico prescriverà all'assistito sedentario.

Organizzato da *ANIF-Eurowellness*

Ore 15.45 – 16.30 - sala workshop pad. 22

EAA presenta “Official EAA Club”

È la certificazione che attesta il valore professionale dello staff operante nel club/centro acquatico a beneficio, in primis, del consumatore e, ovviamente, della stessa piscina, che viene accreditata per valori di servizio e competenze esemplarmente interpretate. Con rilevanti vantaggi anche sul territorio di riferimento. Una certificazione rilasciata da EAA, a riconoscimento dell'alta professionalità e dell'elevato livello di preparazione dello staff, rassicura la clientela del centro acquatico circa le eccellenti guida tecnica, l'assistenza e il servizio.

Organizzato da *EAA*

Gabriele Conego e Marco Tornatore

Ore 16.45 – 17.15 - sala workshop pad. 22

Spinning e Peak Pilates come prodotto unico: Mad Dogg Athletics innova il mercato del fitness

La Mad Dogg Athletics, attiva da 20 anni nel mondo del fitness con il marchio Spinning®, presenta un nuovo business model con cui posizionarsi nel mercato del fitness del futuro. È arrivato il momento di vendere motivazione, si deve avere il coraggio di immaginare, concepire, organizzare, proporre, vendere e migliorare. È arrivato il momento di un nuovo prodotto tridimensionale che si prenda cura del corpo, delle emozioni, dell'anima del cliente.



È vitale lavorare sulla motivazione a stare bene con se stessi, attraverso un'evoluzione culturale e filosofica del prodotto fitness. Si deve essere in grado di costruire un nuovo paradigma imprenditoriale caratterizzato da una forte identità del prodotto venduto e da una corretta concezione di "benessere".

Organizzato da *Mad Dogg Athletics*

Maurizio Bottoni (responsabile comunicazione Mad Dogg Athletics)

VENERDÌ 24 FEBBRAIO

Ore 9.45 - 10.30 - sala workshop pad. 22

Slim Belly: il dimagrimento localizzato che incrementa il nostro business

Greinwalder presenta Slim Belly, il metodo specifico per il dimagrimento localizzato. Scientificamente testato dall'istituto austriaco IMSB (Istituto Consulenza Medicina dello Sport), il metodo è semplice e alla portata di tutti. Il massaggio a pressione alternata di Slim Belly (addome) e Slim Legs (cosce e glutei) favorisce la circolazione sanguigna garantendo risultati visibili già con poche sedute.

Organizzato da *Violet by Greinwalder*

Ore 10.45 - 12.15 - sala workshop pad. 22

Sistema GymPay: aumento del fatturato con addebito mensile su carta di credito

Offrire al cliente un pagamento rapido e agevole migliora la qualità del servizio, aumentando la competitività del club e incrementandone il fatturato. GymPay è un sistema di "pagamento ricorrente" che permette al gestore del club di dilazionare l'importo dell'abbonamento e al cliente il pagamento mensile con addebito permanente sulla sua carta di credito, senza ulteriori costi aggiuntivi.

Organizzato da *GymPay*

Mauro Brignoni (presidente SmallPay)

Ore 14.00 - 14.45 - sala workshop pad. 22

Come servire il cliente e comunicare con efficacia

Un concentrato d'informazioni, spunti e riflessioni. Francesco Muzzarelli si dedicherà all'introduzione dei concetti di customer service e assertività affrontati nei suoi due ultimi audiolibri. Svelerà qualche segreto su come comunicare in modo efficace anche nelle situazioni difficili e su come guidare il cliente e "guidarlo" nella percezione del valore dell'offerta.

Organizzato da *Editrice Il Campo*

Francesco Muzzarelli (autore)

Ore 15.15 - 16.00 - sala workshop pad. 22

Leadership e cambiamento: due arti da apprendere

Roberto Tiby incontrerà il pubblico in una sessione-presentazione sugli argomenti oggetto dei suoi due ultimi audiolibri. Una vera e propria full immersion nei temi caldi della leadership, intesa come capacità di guidare e ispirare il proprio team, e del cambiamento, come dinamica necessaria (oggi più che mai) tanto a livello personale quanto a livello aziendale.

Organizzato da *Editrice Il Campo*

Roberto Tiby (autore)

Ore 16.15 - 17.30 - sala Bolero

Zucchetti Itaca e Hidron: una partnership per un nuovo modello di gestione

Zucchetti, uno dei più grandi gruppi italiani nell'Information Technology, fornisce soluzioni di gestione, sicurezza e automazione per impianti sportivi. La partnership tra la società del gruppo Zucchetti Itaca e Hidron Consulting, realtà controllata da Hidron Service di Firenze, consente di realizzare un modello gestionale di alto livello per le aziende operanti nel wellness, nello sport e nel tempo libero. Nel corso dell'evento si spiegheranno le regole e le procedure di tale modello, reso possibile dalla sinergia tra il sistema informatico Gymgest. Net e il profondo know how di Hidron. Dal disegno architettonico al modello marketing e gestionale, dai sistemi informatici integrati alla building automation, fino al facility management, saranno esposti i progetti vincenti realizzati nei centri gestiti. L'evento è dedicato a tutti gli imprenditori che vogliono vincere, insieme a noi, la sfida del futuro.

Organizzato da *Gruppo Zucchetti*

Alberto Banzola (sales manager gruppo Zucchetti), **Moreno Allegrini** (presidente Zucchetti Itaca) e **Andrea Massagli** (amministratore Hidron)

FORUMPISCINE

**4th Pool & Spa Expo
and International Congress**

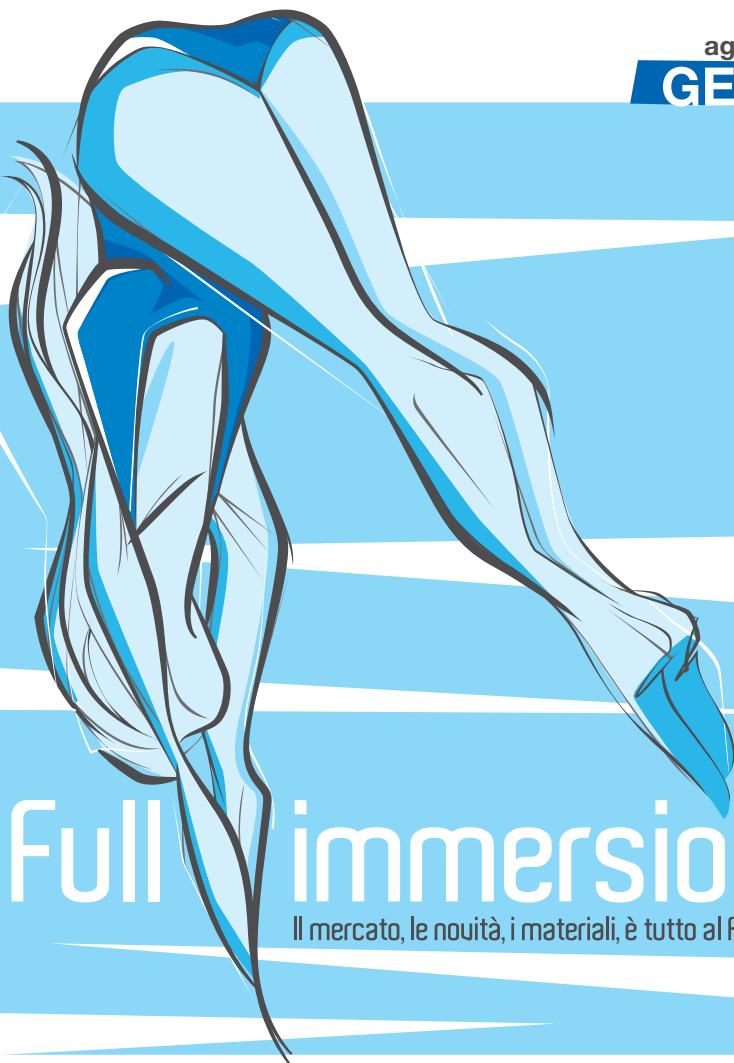
23-24-25 febbraio 2012

Fiera di Bologna - Italia

www.forumpiscine.it

aggiornato a

GENNAIO



Full immersion

Il mercato, le novità, i materiali, è tutto al ForumPiscine.

PROGRAMMA CONGRESSO 2012

è un progetto

PISCINEOGGI

Top sponsor

ASTRALPOOL



idroterapia

www.forumpiscine.it

in collaborazione con



BolognaFiere

Il Salone italiano delle piscine e delle spa è in programma in Fiera a Bologna, da giovedì 23 a sabato 25 febbraio 2012.

La quarta edizione di **ForumPiscine** propone al pubblico un **Congresso internazionale** di alto profilo e una grande **Area Expo** che - con la presentazione di **sistemi, modelli, innovazioni e tecnologie** per piscine, thermanium, spa e centri benessere - costituisce la più importante vetrina per il settore in Italia.

IL CONGRESSO

Dedicato alla formazione e all'aggiornamento, il **Congresso internazionale** di ForumPiscine affianca al percorso **Aquatic Management** numerosi **workshop tecnici** sui temi più cari agli addetti ai lavori: risparmio energetico, filtrazione e trattamento dell'acqua, novità normative ecc.

Tutti gli aggiornamenti sul programma e la scheda per iscriversi al Congresso sono disponibili anche sul sito www.forumpiscine.it.

TARIFFE E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma*

Tariffa intera - € 380,00 Tariffa convenzionata** - € 295,00
Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera (€ 190,00)

DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni di una giornata a scelta del programma

Tariffa intera - € 230,00 Tariffa convenzionata** - € 190,00
Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera (€ 115,00)

CLUB PASS

tessera non nominativa valida per 2 o 4 ingressi a singole sessioni***

Tariffa club pass 2 - € 130,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni
Tariffa club pass 4 - € 210,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

*Il Full Pass e il Day Pass non includono la partecipazione al seminario "All Day"

**Valida per abbonati attivi a Il Nuovo Club e Piscine Oggi

***Il Club Pass non include la partecipazione al seminario "All Day" e alle due sessioni del percorso Up Level

Iscrizioni successive al 20/02/2012: maggiorazione del 10% su tutte le tariffe sopraindicate

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

Info e iscrizioni: tel. 051 272523 - www.forumpiscine.it

L'EXPO (ingresso gratuito)

Architetti, progettisti, costruttori e tecnici del settore non possono mancare l'appuntamento con **ForumPiscine**, l'unico evento in Italia capace di portare in Fiera tutti i protagonisti del mercato che si preparano a presentare le ultime novità su sistemi, impianti, prodotti, accessori e servizi per l'industria della piscina e delle spa.

I numeri di **ForumPiscine 2011**

150 aziende espositrici, più di 6.500 visitatori, due grandi padiglioni espositivi, in concomitanza con ForumClub.

ITALIAN POOL AWARD



Venerdì 24 febbraio alle 17.40 si svolgerà la premiazione dell'Italian Pool Award, premio all'eccellenza progettuale e costruttiva della piscina italiana, promosso dalla rivista *Piscine Oggi*. Saranno assegnati il **Premio Indoor** per le piscine interne e il **Premio Outdoor** per gli impianti all'aperto, rispettivamente nelle **categorie piscine private e pubbliche**. Seguirà cocktail.

IL PROGRAMMA

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

Ore 9.00
Registrazione congressisti

Ore 9.30
Saluti di benvenuto e presentazione del Congresso

Ore 10.00 - 11.00
Il rapporto tra progetto e business plan nella realizzazione di un centro benessere
Alberto Apostoli

Ore 11.15 - 12.45
L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile
Mauro Alberti, Piero Campestri, Daniele Forni, Alberto Manzotti

Ore 14.45 - 15.45
La gestione delle acque e dei rifiuti speciali
Rossana Prola

VENERDÌ 24 FEBBRAIO

Ore 9.00
Registrazione congressisti day pass

Ore 9.15 - 10.45
Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica
Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto, Rossana Prola e Anja Werner

SABATO 25 FEBBRAIO

Ore 9.00
Registrazione congressisti day pass

Ore 9.15 - 10.45
Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico
Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti, Marco Tornatore

Ore 9.15 - 10.45
Normativa tecnica e sanitaria in piscina: stato dell'arte e prospettive future
Francesco Capoccia, Paolo Pettene, Paolo Smania, Giovanni Uguccioni, Alberto Verardo

Ore 11.00 - 12.00
Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità
Guido Martinelli

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

Ore 10.00 - 10.45
Sicurezza in piscina: presentazione del nuovo sistema di rilevazione aerea AngelEye
Organizzato da *AngelEye*

Ore 10.00 - 12.30
L'intervento finanziario del privato nella realizzazione degli impianti sportivi e nella successiva gestione
Organizzato da *Pubblico e Privato Servizi*

Ore 11.00 - 12.15
L'evoluzione della scuola nuoto "oltre" l'approccio didattico tradizionale
Organizzato da *EAA*

Ore 14.45 - 15.30
Nuovo PoolManager 5
Organizzato da *Euraqua*

Ore 15.00 - 15.30
Architettura delle Spa - Linee guida, principi e filosofie per la progettazione, realizzazione e gestione di un centro benessere.
Organizzato da *Editrice Il Campo*

Ore 15.45 - 16.15
Progetti di piscine biologiche
Organizzato da *Editrice Il Campo*

Ore 15.45 - 16.30
EAA presenta "Official EAA Club"
Organizzato da *EAA*

Ore 16.00 - 18.00
2012, l'industria italiana delle piscine. Come affrontare il mercato: strategie a confronto
Moderatore: Corrado Barani

Ore 16.45 - 17.30
Max e Pulit Advance: la nuova gamma di pulitori automatici per piscina di AstralPool
Organizzato da *AstralPool Italia*

Incontri a ingresso gratuito.
Programma in aggiornamento.

EVENTI OPEN

VENERDÌ 24 FEBBRAIO

Ore 9.45 - 10.30
Disinfection Wellness - Green Pool
Organizzato da *ProMinent*

Ore 10.45 - 11.30
Innovazioni tecnologiche nei parchi acquatici: la filtrazione rigenerativa e la vetroresina RTM
Organizzato da *Piscine Castiglione*

Ore 11.45 - 12.30
Prodotti AstralPool Signature: una linea creata per eccellere
Organizzato da *AstralPool Italia*

Ore 14.30 - 16.30
Convegno nazionale Assopiscine
A seguire assemblea riservata ai soci
Organizzato da *Assopiscine*

Ore 14.45 - 15.45
Bluespring - un approccio innovativo per la piscina a sfioro
Organizzato da *Piscine Laghetto*

Ore 16.00 - 16.45
Filtrazione: la capacità di rimozione dell'inquinamento organico e l'efficienza del sistema
Organizzato da *Professione Acqua*

Ore 17.00 - 17.45
The blue revolution: il nuovo pulitore Typhoon Top Access
Organizzato da *Certikin*

SABATO 25 FEBBRAIO

Ore 9.45 - 10.30
Come risparmiare grazie alla cogenerazione ad alto rendimento nel comparto piscine e wellness
Organizzato da *IBT Group*

Ore 10.45 - 11.30
Climatizzazione ecosostenibile per piscine e centri wellness: il comfort nel rispetto della natura
Organizzato da *Menerga*

Ore 11.45 - 12.30
La progettazione ed il dimensionamento degli impianti di filtrazione dell'acqua di piscina
Organizzato da *Professione Acqua*

Ore 15.00 - 16.15
Gli investimenti più opportuni per club e centri acquatici in una fase di criticità
Organizzato da *Acquanetwork*

PRENOTAZIONI ALBERGHIERE

Sul sito www.forumpiscine.it è possibile consultare l'elenco delle strutture convenzionate e prenotare direttamente l'hotel prescelto usufruendo delle tariffe agevolate.

Per prenotazioni via fax, chiedere l'apposita scheda alla segreteria organizzativa: tel. 051 272523.

Segreteria scientifica e vendita stand:

EDITRICE IL CAMPO - forum@ilcampo.it

Segreteria organizzativa:

ABSOLUT eventi&comunicazione - www.absolutgroup.it

IL PROGRAMMA

Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00
sala Concerto

**PROGETTO
WELLNESS**
BIENA ALLA REALIZZAZIONE DELL'AREA BENESSERE

Il rapporto tra progetto e business plan nella realizzazione di un centro benessere

Il successo di un'attività imprenditoriale dipende anche da una corretta pianificazione economica e finanziaria. Lo strumento maggiormente utilizzato per meglio chiarire gli aspetti economici, finanziari e gestionali per i centri benessere è il business plan: l'intervento cercherà di illustrare le linee guida che il progettista dovrebbe seguire al fine di ottimizzare la progettazione del centro benessere in riferimento alla gestione e al controllo dei costi.

Consigliato a gestori e progettisti

Relatore: Alberto Apostoli

Giovedì 23 febbraio, ore 11.15 – 12.45
sala Notturmo

PISCINEOGGI
magazine

L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile

Gli impianti natatori richiedono un elevato fabbisogno energetico: cosa fare per ridurre i costi e inquinare meno? Il risparmio energetico è anche nelle abitudini organizzative, in un'adeguata progettazione degli edifici, nell'attenzione ai materiali. Queste tematiche sono al centro di un tavolo di discussione che riunisce tecnici progettisti, fiscalisti del risparmio energetico ed esperti di incentivi. L'obiettivo è fornire in maniera chiara e comprensibile utili indicazioni in merito agli investimenti da compiere e alle agevolazioni fiscali disponibili per una piscina sostenibile.

Consigliato a gestori, progettisti, operatori del settore

Moderatore: Piero Campestri

Relatori: Mauro Alberti, Daniele Forni, Alberto Manzotti

PISCINA VERDE

professione
acqua

sala Bolero

Giovedì 23 febbraio, ore 14.45 – 15.45

La gestione delle acque e dei rifiuti speciali

La gestione delle acque reflue secondo quanto previsto dal d. lgs. 152/2009, i rifiuti speciali prodotti dalla realizzazione, manutenzione e gestione delle piscine e il loro corretto smaltimento, il trattamento dell'acqua rispettoso dell'ambiente: oggi non è più possibile trascurare gli aspetti relativi alla sostenibilità ambientale nella progettazione, nella costruzione e nella gestione della piscina.

Consigliato a gestori, progettisti, operatori del settore

Relatore: Rossana Prola

sala Concerto

Venerdì 24 febbraio, ore 9.15 – 10.45

Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica

La costruzione di piscine tradizionali con metodologie rispettose dell'ambiente, fino alle piscine biologiche. Quali sono le criticità di tale approccio e quale è la sostenibilità economica? Ne discutiamo con imprenditori del settore e con tecnici che si occupano di studiare l'argomento.

Consigliato a gestori, progettisti, operatori del settore

Moderatore: Rossana Prola

Relatori: Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto e Anja Werner

EAA
EUROPEAN AQUATIC ASSOCIATION

Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45
sala Concerto

Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico

Patologie diffusissime nella popolazione (lombalgie, mal di schiena, osteoporosi, obesità, predisposizione a deficit cardiovascolari), possono contare su una cura che è la quintessenza della terapia naturale: l'acqua. L'interpretazione di un bisogno primario della popolazione è la nuova frontiera per garantire nuovi flussi di clientela, fidelizzazione e maggior redditività del servizio erogato in piscina. La sessione esaminerà nuove aree ad alto contenuto redditivo, che, in forza del valore sociale e "curativo/preventivo", possano richiamare nuove categorie di utenza in piscina, motivino la clientela abitudinaria e fidelizzino quella saltuaria.

Consigliato a gestori

Moderatore: Marco Tornatore

Relatori: Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti

Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45
sala Notturmo

FEDERAZIONE ITALIANA
CONFERENZA ITALIANA
ASSOPISCINE

Normativa tecnica e sanitaria in piscina: stato dell'arte e prospettive future

La normativa tecnica UNI non può prescindere dalla normativa sanitaria in piscina: alla luce dei recenti lavori avviati per la revisione della norma tecnica UNI 10637, e in vista dell'imminente revisione dell'Allegato 1 dell'accordo Stato-Regioni, si farà il punto sullo stato attuale dei tavoli di lavoro e sulle prospettive future. Interverranno esponenti istituzionali del Ministero della Salute, dell'Istituto Superiore di Sanità, delle Regioni e Asl in un confronto aperto su questi importanti temi.

Consigliato a gestori, progettisti e operatori del settore.

Moderatore: Francesco Capoccia

Relatori: Paolo Pettene, Paolo Smania, Giovanni Ugucioni, Alberto Verardo

idroterapia

Sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.00
sala Concerto

Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità

La sessione sarà dedicata alle modalità di assegnazione della gestione di impianti sportivi pubblici a soggetti privati (gara o trattativa privata) alla luce delle normative nazionali e regionali in materia. Verificate le modalità di identificazione del soggetto gestore si analizzeranno i contenuti tipici delle convenzioni sottoscritte tra le parti, le problematiche, gli aspetti fiscali inerenti e conseguenti con particolare riguardo alle modalità di rinnovo in presenza di lavori eseguiti dal gestore all'interno dell'impianto e alle problematiche legate alla responsabilità e alla sicurezza sul lavoro.

Consigliato a imprenditori, gestori e responsabili amministrativi

Relatore: Guido Martinelli

Associazioni, federazioni e aziende del settore organizzano eventi, assemblee nazionali e incontri commerciali a ingresso gratuito. Il programma, che continuerà a essere arricchito con nuovi appuntamenti, si completa con il calendario degli eventi destinati al settore fitness e wellness, di grande interesse anche per gli operatori dell'area piscine e Spa (vedi pag 15 del programma ForumClub).

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

Ore 10.00 – 10.45 - sala workshop pad. 21

Sicurezza in piscina: presentazione del nuovo sistema di rilevazione aerea AngelEye

AngelEye è oggi ancora più preciso e affidabile grazie alla nuova tecnologia di rilevazione annegamenti basata su dispositivi di ripresa aerea. Il nuovo sistema affianca la già collaudata tecnica in immersione e si integra con tutte le componenti AngelEye, sia su nuovi impianti sia su quelli già dotati di sistema antiannegamento.

Organizzato da *AngelEye*

Riccardo Casadei (titolare AngelEye)

Ore 10.00 – 12.30 - sala Bolero

L'intervento finanziario del privato nella realizzazione degli impianti sportivi e nella successiva gestione

Vedi pagina 15 del programma ForumClub.

Organizzato da *Pubblico e Privato Servizi*

Ore 11.00 – 12.15 - sala workshop pad. 21

L'evoluzione della scuola nuoto "oltre" l'approccio didattico tradizionale

Da un servizio intramontabile – quello della scuola nuoto - alla sua evoluzione secondo un percorso non limitato all'insegnamento con finalità sportive, ma allargato al saper affrontare le insidie dell'acqua per la propria sicurezza e per quella degli altri.

Organizzato da *EAA*

Manolo Cattari (psicologo dello sport) e **Danilo Russu** (docente regionale e fiduciario FIN, gestore impianti sportivi)

Ore 14.45 – 15.30 - sala workshop pad. 21

Nuovo PoolManager 5

Per il 2012 Bayrol propone il nuovo PM5, un nuovissimo sistema di controllo e analisi che presenta numerose novità rispetto al passato: nuovo design in alluminio spazzolato, display HD touchscreen RGB, controllo remoto via internet tramite qualsiasi terminale, sistema di dosaggio nascosto, nuovo sistema di lettura del cloro libero attivo, e molto altro ancora.

Organizzato da *Euraqua*

Markus Sailer (ingegnere per la Bayrol Deutschland)

Ore 15.00 – 15.30 - stand Editrice Il Campo

Architettura delle Spa - Linee guida, principi e filosofie per la progettazione, realizzazione e gestione di un centro benessere.

Novità editoriale di Editrice il Campo, questo volume innovativo intende fornire agli imprenditori, agli Spa manager e ai progettisti utili indicazioni e strumenti per un approccio multidisciplinare alla progettazione di centri benessere che sappiano garantire emozioni e al contempo profitti economici, individuando le competenze specifiche da coordinare in un regime di project management maturo e creativo. Il volume sarà presentato dall'autore, l'architetto Alberto Apostoli.

Organizzato da *Editrice Il Campo*

Alberto Apostoli (autore)

Ore 15.45 – 16.15 - sala workshop pad. 21

Progetti di piscine biologiche

Sedici progetti di piscine biologiche realizzate da Anja Werner, da nord a sud Italia, dal 1996 ad oggi. La lunga esperienza dell'autrice specializzata nella progettazione e costruzione di piscine biologiche, è racchiusa nelle pagine di questo libro, nelle splendide realizzazioni pubblicate grazie al contributo di numerose immagini, descrizioni tecniche e schizzi progettuali. Il volume, novità editoriale di febbraio 2012, sarà presentato dall'autrice Anja Werner.

Organizzato da *Editrice Il Campo*

Anja Werner (autore)

Ore 15.45 – 16.30 - sala workshop pad. 22

EAA presenta "Official EAA Club"

Vedi pagina 15 del programma ForumClub.

Organizzato da *EAA*

Gabriele Conego e **Marco Tornatore**

Ore 16.00 – 18.00 - sala Bolero

2012, l'industria italiana delle piscine. Come affrontare il mercato: strategie a confronto

Sei rappresentanti di altrettante industrie italiane storiche del settore siederanno alla tavola rotonda dedicata al futuro del comparto piscine e alle strategie più efficaci da intraprendere per affrontare il mercato. L'intervento, organizzato da Barchemicals, è rivolto agli operatori del settore.

Moderatore: **Corrado Barani**

Ore 16.45 – 17.30 - sala workshop pad. 21

Max e Pulit Advance: la nuova gamma di pulitori automatici per piscina di AstralPool

AstralPool presenta la sua nuova linea di pulitori automatici per piscina. I nuovi pulitori Max e Pulit Advance: design, qualità, funzionalità al servizio di una piscina sempre più cristallina.

Organizzato da *AstralPool Italia*

Diego Altieri (product manager AstralPool Italia)



VENERDÌ 24 FEBBRAIO

Ore 9.45 – 10.30 - sala workshop pad. 21

Disinfection Wellness – Green Pool

Oggi come non mai le esigenze degli utenti delle piscine sono sempre più rivolte verso una qualità dell'acqua di alto livello e che garantisca la totale piacevolezza nell'immersi. I gestori delle piscine invece sono alla ricerca di sistemi che assicurino semplicità, affidabilità e sicurezza operativa. Gli impianti ProMinent a raggi UV, ozono e di generazione cloro da sale soddisfano queste tendenze proiettandoci nel nuovo concetto di "Disinfection Wellness – Green pool".

Organizzato da *ProMinent*

Ingegnere **Andrea Peluso** (responsabile ufficio tecnico ProMinent Italiana e membro del gruppo di lavoro UNI Piscine)

Ore 10.45 – 11.30 - sala workshop pad. 21

Innovazioni tecnologiche nei parchi acquatici: la filtrazione rigenerativa e la vetroresina RTM

Matteo Ferrarini presenterà prodotti e ultime installazioni di Sport e Tempo Libero, divisione di A&T Europe-Piscine Castiglione, proponendo anche la visione del filmato "Un mondo d'acqua e divertimento". Curerà, inoltre, la presentazione della vetroresina in RTM per gli acquascivoli. L'ingegnere Alessandro Orio presenterà i vantaggi dell'utilizzo dei filtri Defender nella filtrazione dei parchi acquatici.

Organizzato da *Piscine Castiglione*

Ingegnere **Alessandro Orio** (responsabile ufficio Ricerca e Innovazione),

Matteo Ferrarini (responsabile commerciale Sport e Tempo Libero).

Ore 11.45 – 12.30 - sala workshop pad. 21

Prodotti AstralPool Signature: una linea creata per eccellere

AstralPool presenta una linea esclusiva e dedicata al mercato dell'eccellenza.

I prodotti Astral Signature: design, processi produttivi e qualità di alta gamma rispondono e soddisfano anche gli utenti più esigenti.

Organizzato da *AstralPool Italia*

Gianluigi Sinini (direttore tecnico AstralPool Italia)



Ore 14.30 – 16.30 - sala Notturmo

Convegno nazionale Assopiscine

Come ogni anno, Assopiscine fornirà una panoramica sullo stato dell'arte del settore presentando i dati relativi al mercato italiano e rapportandoli a quelli del mercato europeo. Si forniranno, inoltre, aggiornamenti sulle norme tecniche e sulle leggi e delibere regionali. A seguire l'Assemblea per il rinnovo delle cariche elettive.

Organizzato da *Assopiscine*



Ore 14.45 – 15.45 - sala workshop pad. 21

Bluespring – un approccio innovativo per la piscina a sfioro

Tecnologia Bluespring: l'evoluzione nella tecnica costruttiva delle piscine interrate tramontanti. Vantaggi, innovazioni e peculiarità che la caratterizzano e la rendono il prodotto più attuale nel mercato delle piscine.

Organizzato da *Piscine Laghetto*

Stefano Spedini (direttore commerciale) e **Domenico Fabiano** (responsabile progetto Bluespring)

Ore 16.00 – 16.45 - sala workshop pad. 21

Filtrazione: la capacità di rimozione dell'inquinamento organico e l'efficienza del sistema

Come si misura l'efficienza di un filtro? Quali sono i parametri da prendere in considerazione per verificare se gli inquinanti vengono effettivamente rimossi? Una relazione dedicata a chi voglia approfondire l'argomento al di là delle norme e delle caratteristiche commerciali dei prodotti.

Organizzato da *Professione Acqua*

Rossana Prola

Ore 17.00 – 17.45 - sala workshop pad. 21

The blue revolution: il nuovo pulitore Typhoon Top Access

La nuova gamma Typhoon Top unisce l'affidabilità e la garanzia dei prodotti Certikin, con il maggior progresso tecnologico attualmente presente nel mercato internazionale della piscina. Le nuove funzionalità permetteranno all'utente finale di godere di una piscina sempre pulita nella maniera più efficace, efficiente e comoda possibile.

Organizzato da *Certikin*

Jordi Cirera (product manager Certikin International)

SABATO 25 FEBBRAIO

Ore 9.45 – 10.30 - sala workshop pad. 21

Come risparmiare grazie alla cogenerazione ad alto rendimento nel comparto piscine e wellness

IBT presenta la tecnologia cogenerativa a microturbina "oil free" Capstone con descrizione di un caso pratico e la relativa valorizzazione economica e calcolo del pay back.

Organizzato da *IBT Group*

Ingegnere **Ilario Vignani** (presidente IBT Group)

Ore 10.45 – 11.30 - sala workshop pad. 21

Climatizzazione ecosostenibile per piscine e centri wellness: il comfort nel rispetto della natura

Menerga presenta un workshop dedicato all'evoluzione del concetto di "piscina" dal passato ad oggi, agli aspetti termodinamici ed energetici degli ambienti piscina, ai sistemi Menerga per il trattamento dell'aria in piscina e, infine, alla ventilazione dei wellness club.

Organizzato da *Menerga*

Ingegnere **Alessandro Bergamini** e perito industriale **Adriano Capuzzo**

Ore 11.45 – 12.30 - sala workshop pad. 21

La progettazione e il dimensionamento degli impianti di filtrazione dell'acqua di piscina

Il corretto dimensionamento del sistema di trattamento dell'acqua (filtri, pompe, tubazioni) è indispensabile per garantire un risultato soddisfacente, così come è indispensabile conoscere i concetti che stanno alla base del funzionamento del sistema: portate, velocità, caratteristiche fisiche delle pompe e dei filtri.

Organizzato da *Professione Acqua*

Rossana Prola

Ore 15.00 – 16.15 - sala workshop pad. 21

Gli investimenti più opportuni per club e centri acquatici in una fase di criticità

Oggi più di ieri ogni investimento deve dare dei ritorni precisi: su quali aree o soluzioni investire per assicurarsi i migliori risultati in piena crisi dell'economia reale. Indicazioni di ordine strategico-finanziario, valutando il quadro normativo e fiscale attuale e in divenire.

Organizzato da *Acquanetwork*

Roberto Bresci (commercialista) e **Alberto Manzotti** (esperto di gestione aziendale)

