

un progetto



**11th Expo
and International Congress**
for Fitness, Wellness
& Aquatic Clubs

25-26-27 febbraio 2010
Fiera di Bologna

FORUMCLUB



PROGRAMMA 2010

Golden sponsor



www.forumclub.it

FORUMCLUB

11th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

Da **giovedì 25 a sabato 27 febbraio 2010 ForumClub**, Expo and International Congress for Fitness Wellness & Aquatic Clubs, si ripresenta a Bologna dove nel 2000 si svolse con successo la prima edizione.

ForumClub è la manifestazione *b2b* leader in Europa per i settori fitness e wellness: la ricca e diversificata rassegna espositiva si abbina a un programma congressuale di alto profilo per la formazione e l'aggiornamento degli operatori, con l'introduzione di laboratori di approfondimento su aspetti specifici dell'attività e della gestione dei club.

IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

Il programma del Congresso internazionale di **ForumClub** offre sessioni e workshop per l'approfondimento dei temi più cari a manager, imprenditori, professionisti, responsabili, istruttori e staff di fitness e wellness club: dal marketing al management, dalla comunicazione alle risorse umane, dal controllo di gestione alle normative giuridico-fiscali, fino al percorso interamente dedicato ad istruttori e personal trainer. **ForumClub**, cultura e formazione per tutti i profili professionali.

Aggiornamenti sul programma e sulle tariffe di partecipazione sono disponibili sul sito www.forumclub.it.



L'EXPO (ingresso gratuito)

Attrezzature, tecnologie, prodotti, servizi e accessori per fitness e wellness club, centri benessere e spa, impianti sportivi e centri acquatici sono il cuore della grande area espositiva di **ForumClub**, dove sarà anche possibile seguire workshop ad ingresso gratuito, organizzati da associazioni e aziende del comparto.

Ad arricchire i 16.000 m² dell'Expo interviene il concomitante **ForumPiscine** con le principali novità sul "sistema piscina e spa".

PREMIO IL NUOVO CLUB

Con la quarta edizione dell'iniziativa promossa dalla rivista **Il Nuovo Club** tornano i premi **Imprenditore dell'anno**, **Speciale** e **Innovazione** pensati per chi opera nel settore distinguendosi per impegno, professionalità e spirito d'iniziativa.



da inviare via fax al n. +39 051 272508
unitamente a copia dell'avvenuto pagamento
Per informazioni: Segreteria Organizzativa:
ABSOLUT eventi&comunicazione
Tel. +39 051 272523

Nome		Cognome	
Qualifica		Ragione sociale	
Via		n.	
Cap	Comune	PR	
Tel.	Fax	e-mail	
Fattura intestata a			
Indirizzo sede legale			
P.IVA		C.F.	

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma*

- Tariffa intera - € 370,00
 Tariffa convenzionata - € 290,00
 Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera

Iscrizioni staff: indicare nome, cognome e qualifica dei partecipanti:

DAY PASS

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

- Tariffa intera - € 220,00
 Tariffa convenzionata - € 180,00
 Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera

Iscrizioni singole: barrare la giornata prescelta Giovedì Venerdì Sabato

Iscrizioni staff: indicare nome, cognome e qualifica dei partecipanti:

CLUB PASS

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

- Tariffa club pass 2 - € 120,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni
 Tariffa club pass 4 - € 200,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

INSTRUCTOR PASS

valido per la partecipazione all'Instructor Program (sabato 27 febbraio)

- Tariffa instructor pass - € 150,00

AQUATIC MANAGEMENT PASS

valido per la partecipazione al percorso
Aquatic Management di ForumPiscine

- Tariffa Aquatic Management pass - € 220,00

SEMINARIO ALL DAY

Personal training: strutturare un servizio di qualità per un business redditizio
Nic Jarvis

(rivolto a titolari, manager e collaboratori)

- Tariffa seminario - € 260,00 a persona Tariffa abbinata ad altri abbonamenti forum - € 210,00 a persona

Iscrizioni entro il 24/12/2009: 20% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate

Iscrizioni entro il 29/01/2010: 10% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate

Iscrizioni successive al 22/02/2010: maggiorazione del 10% su tutte le tariffe sopraindicate

* Le tariffe sopra riportate non comprendono la partecipazione al seminario "ALL DAY".

Per la partecipazione all'Instructor Program di sabato 27 febbraio e della domenica è necessaria la prenotazione.

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

TOTALE SPESA € _____

Modalità di pagamento

Con carta di credito: Visa Master Card Cartasi Eurocard

Numero _____ Scadenza _____ Numero di sicurezza _____

Titolare Carta _____ Data di nascita _____

Firma _____

- Con **assegno bancario** intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl - Bologna (da spedire ad EDITRICE IL CAMPO srl via Amendola, 11 - 40121 Bologna)

- Con **bonifico bancario** sul c/c 07400015970T - intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl - FORUMCLUB c/o Carisbo - via Amendola - IBAN IT64W063850244207 400015970T (allegare copia del bonifico)

D.Lgs. n. 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 Vi informiamo che i vostri dati saranno trattati ed organizzati mediante strumenti informatici: al fine di rispettare obblighi di legge o contrattuali ed hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.

Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 24/01/10 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 22/01/10 daranno diritto al rimborso del 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. +39 051 272523 - Fax +39 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE _____

SPAZIO PER TIMBRO AZIENDA ESPOSITRICE

SPAZIO RISERVATO ALLA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

IL PROGRAMMA

Expo - ingresso gratuito
giovedì e venerdì ore 9.00 - 18.00
sabato ore 9.00 - 17.00

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO

Ore 9.00

registrazione congressisti

Ore 10.00 - Saluti di benvenuto e
presentazione del Congresso

Ore 10.30 - 12.00 / pag. 10

Sulle ali dell'eccellenza

Edoardo Cognonato, Massimo Tammaro
(comandante Freccie Tricolori)

Ore 12.15 - 13.15 / pag. 11

Le novità fiscali e l'imposta sul valore aggiunto

Guido Martinelli

Ore 12.15 - 13.15 / pag. 16

Brandesign: come creare un brand di successo nell'area spa

Alberto Apostoli

Ore 14.30 - 16.00 / pag. 13

Budget e pianificazione, per la gestione strategica del club

Fabio Fraternali

Ore 14.30 - 15.30 / pag. 16

Efficienza energetica e fonti rinnovabili per la sostenibilità dei centri sportivi

Laura Bano

Ore 14.30 - 16.30 / pag. 13

Anatomia del collaboratore efficace (cosa fare e non fare per essere il collaboratore che tutti i capi vorrebbero avere)

Francesco Muzzarelli

Ore 16.30 - 18.00 / pag. 14

Web e Social Network: la nuova frontiera del marketing

Gian Luca Scazzosi e Luca Marchini

Ore 16.30 - 18.00 / pag. 16

Gestione manageriale e innovativa degli impianti sportivi

Luciano Travaglia

■ Percorso Aquatic Management

■ Focus (laboratori)

VENERDÌ 26 FEBBRAIO

Ore 9.00

registrazione congressisti day pass

Ore 9.30 - 11.30 / pag. 16

Gli istruttori sportivi e l'Enpals: interpretazioni a confronto

Guido Martinelli

Ore 9.45 - 11.15 / pag. 14

Una sinergia vincente: movimento e alimentazione

Gigliola Braga

Ore 9.45 - 11.00 e 14.30 - 15.30 e

16.00 - 17.00 / pag. 13

Accademia Management Inline Italy

Alessandro Aru, Savino Tupputi, Diego Noè

Ore 10.00 - 11.00 / pag. 11

Fitness e salute, amici o nemici?

Una prospettiva europea

Herman Rutgers

Ore 10.00 - 13.00 e 14.30 - 16.30
pag. 11

SEMINARIO ALL DAY

Personal training: strutturare un servizio di qualità per un business redditizio

Nic Jarvis

Ore 11.30 - 12.30 / pag. 12

10 mosse vincenti per affrontare un futuro incerto

Riccardo Manara

Ore 11.45 - 13.15 / pag. 16

Rischio chimico in piscina: esperienze europee a confronto

Lionello Ambrosi, Ludo Feyen,
Lorenzo Marugo

Ore 12.15 - 13.15 / pag. 12

New Business Marketing: organizzare la promozione tramite campagne strategiche sui nuovi clienti

Daniele Trevisani

Ore 14.00 - 16.30 / pag. 14

Programmazione, gestione e promozione delle attività di gruppo: un sistema per migliorare la redditività del club

Roberto Coda Zabetta, Xavier Martins Dias

Ore 14.30 - 15.30 / pag. 16

Il progetto Solpool: l'impiego dell'energia solare nelle piscine all'aperto

Bernhard Weyres-Borchert

Ore 16.00 - 17.30 / pag. 12

Come conquistare il mercato dei sedentari

Christophe Andanson

SABATO 27 FEBBRAIO

Ore 9.00
registrazione congressisti day pass

Ore 9.45 - 11.15 / pag. 10

Strategie di ripresa: una visione internazionale

Christophe Andanson, Nic Jarvis, Doug Miller, Edoardo Cognonato

Ore 9.45 - 11.15 / pag. 16

La piscina: ieri, oggi, domani

Cosimo Cacciapaglia, Gianni Gross, Valentino Tomasoni, Marco Tornatore

Ore 11.45 - 13.15 / pag. 12

Le regole d'oro della vendita perfetta

Roberto Tiby

Ore 14.30 - 15.45 / pag. 16

Normativa dinamica: aggiornamenti recenti per le piscine

Lionello Ambrosi, Lucia Colitti

Ore 14.30 - 16.00 / pag. 13

Raggiungere gli obiettivi con un team motivato

Nic Jarvis

Ore 14.30 - 16.00 / pag. 14

Allenarsi ad innovare per uscire dalla crisi

Francesco Martelli

INSTRUCTOR PROGRAM

SABATO 27 FEBBRAIO

pag. 15

Ore 9.45 - 10.45

L'istruttore nel club: come valorizzarne la professionalità

Francesco Iodice

Ore 10.45 - 11.45

Corsi e programmi fitness ad alta fedeltà

Fausto Di Giulio

Ore 14.00 - 15.00

Le "skill" del personal trainer

Fabio Grossi, Michela Verardo

Ore 15.15 - 16.15

Fitness club e personal trainer: aspetti legali e contrattuali delle nuove forme di collaborazione

Giovanni Buccirosi

Ore 16.30 - 17.30

Psicofitness: un metodo per il nuovo decennio

Andrea Franceschin

EVENTI OPEN

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO

pag. 16-17

Ore 12.00 - 13.00

Inclusive Fitness

Alberto Benchimol, Roberto Coda Zabetta, Stefano Frassinelli

Ore 16.30 - 17.30

Fattori critici di successo nei Club: il parere di oltre 10.000 clienti

MSX Marketing

VENERDÌ 26 FEBBRAIO

pag. 17

Ore 9.45 - 10.45

COM UP: Comunicazione efficace per il tuo club!

Com up

Ore 11.00 - 12.00

Anytime Fitness e l'Opportunità del Club della Comodità

Anytime Fitness Inc.

Ore 12.15 - 13.00

TWELL:

Think Software, Think Wellness!

Twell

Ore 14.00 - 16.30

Convegno Anif - Eurowellness 2009

Ore 14.30 - 15.30

La soluzione integrata di gestione e controllo del centro

Inforyou e Technogym

SABATO 27 FEBBRAIO

pag. 18

Ore 10.00 - 11.00

La soluzione integrata di gestione e controllo del centro

Inforyou e Technogym

Ore 11.15 - 12.00

La Musica come Strumento di Comunicazione

H.T.W. Italia

Ore 12.15 - 13.15

Diventa Master Franchisee di Anytime Fitness in Italia

Anytime Fitness Inc.

Ore 14.30 - 15.15

I piccoli saranno i primi

Olympian's

Incontri ad ingresso gratuito.
Programma in aggiornamento.

I RELATORI

L'undicesima edizione di ForumClub riunisce personalità di spicco nel panorama italiano e internazionale.



Christophe Andanson

Manager e consulente francese, proprietario di una decina di club, fondatore di *Les Mills French*, di cui è amministratore delegato, così come di *Planet Fitness Group*, presente in 28 paesi. Ha fondato la costola francese di *Ihrsa*, *FHRSA*, di cui è presidente.

Interverrà nell'area Management e nella Tavola Rotonda Internazionale.



Gigliola Braga

Nutrizionista "classica" per molto tempo, nell'ultimo decennio si è specializzata nella risposta ormonale al cibo, aspetto determinante nell'alimentazione odierna. Ha pubblicato quattro libri di grande successo e segue atleti ad altissimo livello in diverse specialità. È docente presso varie università.

Terrà il laboratorio sull'alimentazione.



Giovanni Buccirossi

Avvocato esperto di diritto internazionale e commerciale, si è specializzato in tematiche giuridiche legate al mondo del fitness. Dal 2000 collabora con le principali catene internazionali del fitness presenti in Italia.

Interverrà nell'Instructor Program.



Roberto Coda Zabetta

Ha lavorato per anni nel settore dell'Intelligenza Artificiale e del management per medie e piccole imprese. Creatore dei marchi *Why be normal?* e *Officina del Movimento*, ha introdotto e sviluppato in Italia l'attività di Spinning. È stato direttore generale di Colombo Sport & Fitness e WBN. Ha fondato nel 2006 *Les Mills Italia* e collabora con aziende di rilevanza internazionale.

Terrà il laboratorio sull'attività di gruppo.



Edoardo Cognonato

Laureato in Scienze Politiche ad indirizzo economico, è specializzato in psicologia relazionale e counselling. Titolare della società di consulenza in marketing relazionale *Profile Empowerment*. Autore del libro *Leader si nasce e si diventa* (Editrice Il Campo).

Interverrà nella General Session e modererà la Tavola Rotonda Internazionale.



Xavier Martins Dias

General manager di *Les Mills International* per l'Europa. Laurea specialistica in Human Movement Sciences, è stato titolare di club e manager di *Achmea Health Centers*, una delle principali catene in Olanda. È specializzato in formazione alla leadership, club management e training per istruttori.

Terrà il laboratorio sull'attività di gruppo.



Fausto Di Giulio

Responsabile Comunicazione e Marketing della FIF, responsabile a livello internazionale per formazione e sviluppo programmi di *Technogym Easy Line*. Fisioterapista, insegnante di Educazione Fisica, titolare di club, è consulente per importanti catene di fitness club e aziende. Ha ideato numerosi programmi di successo.

Interverrà nell'Instructor Program.



Andrea Franceschin

Psicoanalista e Psicologo dello Sport, è Professional Member dell'*American College of Sports Medicine*. Responsabile del Servizio di Neuroscienze dell'Istituto di Medicina dello Sport FMSI-CONI, collabora al progetto AMPA (Attività Motoria Preventiva Adattata) tra Istituzioni e Centri Wellness. Collabora con il mensile *Men's Health*.

Interverrà nell'Instructor Program.



Fabio Fraternali

Dottore Commercialista e Revisore dei Conti, collaboratore didattico alla cattedra di Organizzazione degli Organismi Sportivi presso l'Università degli Studi di Bologna. Esperto di diritto societario ed amministrativo di enti senza fini di lucro e centri fitness commerciali. Consulente di centri fitness.

Interverrà nell'area Sistemi di controllo aziendale.



Fabio Grossi

Certificato ISSA CFT e CPT, perfezionato come Istruttore Sportivo/Fitness presso l'Università di Genova. Titolare di uno studio di Personal Training, collabora con ISSA Italia, come docente nel settore management, e con la rivista *Fitness & Sport*; si occupa di web marketing in vari settori.

Interverrà nell'Instructor Program.



Francesco Iodice

Insegnante di educazione fisica, consulente aziendale per fitness club ed esperto in comunicazione. È responsabile della formazione dei club *Best Price*.

Interverrà nell'Instructor Program



Nic Jarvis

Consulente, formatore e brillante speaker, da più di vent'anni si rivolge agli operatori dei settori fitness e wellness, proponendo modelli di sviluppo strategico in diversi ambiti, dalla leadership alla fidelizzazione al team building. Tra i suoi clienti figurano fitness club indipendenti e catene, enti locali, hotel, e produttori di attrezzature.

Terrà il seminario all day sul Personal Training, interverrà nell'area Risorse Umane e nella Tavola Rotonda Internazionale.



Riccardo Manara

Laureato in Economia e Commercio, ha ricoperto vari ruoli dirigenziali nel campo del fitness, delle piscine e dei centri termali. È esperto in organizzazione, budgeting, finanza e controllo di gestione. Relatore internazionale e autore di *Azienda Fitness*, manuale operativo di gestione. È presidente di *Inline Italy* e *Injoy Italy*.

Interverrà nell'area Management.



Luca Marchini

A capo della divisione Home e Cross Promotion di *Wellink*, di cui è Junior Partner, è specializzato nello start up di nuovi progetti. Laureato in Economia Aziendale e Gestione delle Imprese ha realizzato importanti azioni di cross marketing fra aziende Fitness e aziende della GDO. Attualmente, si occupa di Social Network Marketing.

Terrà il laboratorio di web marketing.



Francesco Martelli

Formatore e consulente, specializzato nello sviluppo di innovazione e creatività, dal '97 forma e guida professionisti, imprenditori, manager, oltre che aziende di eccellenza nei più svariati settori, ad accedere alla propria genialità e capacità innovativa. È ideatore di Intuition Training™, metodo per stimolare innovazione ed intuito.

Terrà il laboratorio di innovazione manageriale.



Guido Martinelli

Avvocato e docente a contratto presso l'Università di Ferrara e di Bologna. È consulente di molte Federazioni affiliate al CONI, autore di numerose pubblicazioni, nonché firma di riferimento della rivista Il Nuovo Club.

Interverrà nell'area Diritto e Sport.



Doug Miller

Cofondatore della società di consulenza *Sales Makers*, ha collaborato con oltre 940 club nel mondo, in particolare in Inghilterra e Scandinavia, tra cui club indipendenti e celebri marchi come *Whitbreds (Marriott & David Lloyd) Pinnacle (ora Cannons)* e *Viva (ora Living Well)*. Speaker nei più importanti eventi internazionali del settore, è "ambasciatore" IHRSA per la Scandinavia.

Interverrà nella Tavola Rotonda Internazionale.



Francesco Muzzarelli

Senior trainer aziendale nell'area Management Education, è specializzato in psicosociodramma organizzativo. Professore a contratto nella Facoltà di Scienze della Formazione di Bologna è esperto nella creazione e conduzione di progetti formativi a supporto del cambiamento individuale e di community. Autore del libro e audiolibro *Capitani Coraggiosi* e di un volume appena pubblicato sulle virtù del bravo collaboratore.

Interverrà nell'area Risorse Umane.



Herman Rutgers

Dopo aver rivestito prestigiosi incarichi manageriali in compagnie multinazionali, nel settore del fitness (come *Brunswick/Life Fitness*) e non solo, è stato per tre anni direttore europeo di IHRSA. Dal 2007 è Direttore Esecutivo di EHFA, *European Health & Fitness Association*.

Interverrà nell'area Health and Fitness.



Gian Luca Scazzosi

Manager, imprenditore e consulente specializzato nel mercato del Fitness e del Wellness. Laureato in scienze motorie, BA International Business, ha lavorato con le maggiori catene straniere ed italiane. International speaker e IHRSA Ambassador per l'Italia. È tra i fondatori di *Wellink Consulting Company*.

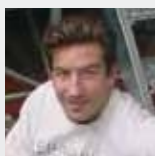
Terrà il laboratorio di web marketing.



Massimo Tamaro *ospite speciale*

Comandante della Pattuglia Acrobatica Nazionale - Frece Tricolori, Ten. Col. Pil. *Pony 0* della formazione 2009. Laureato in Scienze Aeronautiche, ha al suo attivo oltre 3500 ore di volo ed è stato insignito di numerose onorificenze. Negli ultimi anni ha portato la sua grande esperienza sia a ragazzi in età scolare sia a professionisti di importanti aziende. Ha curato gruppi aziendali nello sviluppo di attività di formazione su tematiche legate alla sua esperienza, tra le quali: leadership, gestione del gruppo, motivazione e senso di appartenenza, comunicazione interna.

Interverrà nella General Session.



Roberto Tiby

Laureato in Economia e Commercio, è fondatore di *Aerofunk Fitness School* e strategy partner di *MSX Marketing*. Si occupa di formazione e pianificazione commerciale, scelte strategiche, CRM, fidelizzazione e customer satisfaction. Docente in diversi Master, collabora con *Il Nuovo Club* da più di dieci anni e ha pubblicato con Editrice il Campo *L'istruttore Imprenditore*, *Il Cliente del Club* e l'iperlibro *CRM: come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti*.

Interverrà nell'area Marketing.



Daniele Trevisani

Il principale esperto italiano in psicologia del marketing e tra i primari ricercatori europei sul potenziale umano. Esperto in coaching aziendale, è inoltre uno sportivo professionista, preparatore di atleti e ideatore di nuovi programmi e discipline di fitness e wellness. Per le sue ricerche ha ricevuto premi internazionali. Collabora con alcune tra le più importanti istituzioni (tra cui la NATO) e aziende italiane ed estere.

Interverrà nell'area Marketing.



Michela Verardo

Laureata in Farmacia e perfezionata in Nutrizione e Benessere presso l'Università di Milano, titolare di uno studio di Personal Training a Genova, è diplomata Counselor Professionale e certificata ISSA CFT Top Level. Collabora con ISSA ITALIA come docente nel settore management (CFM).

Interverrà nell'Instructor Program.

GENERAL SESSION

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 10.30 - 12.00



Sulle ali dell'eccellenza L'esperienza della pattuglia acrobatica nazionale - Frecce Tricolori, raccontata dal Comandante Massimo Tammaro, per condividere i principi fondamentali che alimentano lo spirito di squadra, il senso di appartenenza, l'orgoglio per l'eccellenza... e la nascita di un mito.

Attraverso una testimonianza ad alto impatto emotivo, verranno approfonditi i temi della Vision - Mission e Credo condiviso, Condivisione degli obiettivi, Determinazione individuale, Responsabilità Personale, Briefing e debriefing, Monitoraggio dei miglioramenti, Valutazione dei Rischi, Processo di Delega efficace, Comunicazione Assertiva, Gestione della Crisi e del Cambiamento. I partecipanti potranno prenotare lo speciale poster personalizzato autografato dal Comandante Tammaro.

Edoardo Cognonato

Ospite speciale:

Tenente Colonnello Pilota Massimo Tammaro
(Comandante delle Frecce Tricolori)

TAVOLA ROTONDA INTERNAZIONALE

SABATO 27 FEBBRAIO - ore 9.45 - 11.15



Strategie di ripresa: una visione internazionale

Tre dei più brillanti ed esperti consulenti del settore a livello internazionale risponderanno alle domande di Edoardo Cognonato e del pubblico su temi di particolare interesse e rilevanza per gli imprenditori, i manager e i professionisti che operano nell'ambito del fitness e del benessere. La tavola rotonda internazionale sarà incentrata sulle misure da adottare, come singoli imprenditori e come settore, per sostenere la ripresa.

Moderatore: Edoardo Cognonato

Ospiti: Christophe Andanson, Nic Jarvis, Doug Miller

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

VENERDÌ 26 FEBBRAIO
ore 10.00 - 13.00 e 14.30 - 16.30

fitness trend
www.fitnesstrend.com

SEMINARIO ALL DAY

Personal training: strutturare un servizio di qualità per un business redditizio

Nic Jarvis fornirà ai partecipanti gli strumenti per sviluppare il servizio di Personal Training in modo strategico, sostenendo investimenti contenuti e con un obiettivo ben preciso: incrementare gli introiti e non conoscere mai la stagnazione. Verrà loro illustrato, in modo approfondito, un nuovo modello di business applicato specificamente al Personal Training (*New Wave Training Six Step PT Business Building Model*). Jarvis ne analizzerà ogni fase, spiegando come utilizzare gli strumenti proposti, in modo che i partecipanti possano mettere immediatamente in pratica, con successo, le nozioni acquisite. Una full immersion ricca di contenuti, molto concreta e stimolante.

Consigliato a imprenditori, manager, personal trainer, responsabili di club

Nic Jarvis (sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

DIRITTO E SPORT

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 12.15 - 13.15



Le novità fiscali e l'imposta sul valore aggiunto Dopo aver illustrato la disciplina fiscale dello sport italiano, alla luce delle novità introdotte in questi ultimi mesi (vedi modello EAS), Martinelli si soffermerà a valutare se e in quali casi le quote di iscrizione alle attività di palestra debbano essere assoggettate ad Iva.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili amministrativi

Guido Martinelli

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 9.30 - 11.30

Gli istruttori sportivi e l'Enpals: interpretazioni a confronto

La sessione, alla presenza di vari esperti e rappresentanti degli enti interessati, coordinati da Guido Martinelli, farà il punto sulla legislazione vigente, i contenziosi in atto e le posizioni degli enti, al fine di fornire, nel confronto di opinioni, un indirizzo alle associazioni e società sportive dilettantistiche per il corretto inquadramento dei collaboratori.

Consigliato a imprenditori, manager, istruttori

Guido Martinelli

Sono invitati esponenti degli enti interessati e delle associazioni di categoria

HEALTH AND FITNESS

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 10.00 - 11.00



Fitness e salute, amici o nemici? Una prospettiva europea

Una delle grandi opportunità di sviluppo per il settore, nei prossimi dieci anni, sta nella capacità di instaurare relazioni virtuose con il comparto della salute. Sono gli esperti a sostenerlo, ma questa scelta comporta dei rischi e non è possibile suggerire una soluzione "taglia unica", valida per tutte le situazioni e per tutti gli operatori. Inoltre, siamo pronti per questo? Possiamo rivendicare un posto di diritto in questa evoluzione? Basandosi sulle statistiche europee e del *World Health Organization* e portando alcuni esempi di ciò che sta attualmente accadendo in altri paesi, il direttore esecutivo dell'EHFA illustrerà il legame possibile tra settore fitness, mondo assicurativo e istituzioni governative. *Consigliato a imprenditori, manager*

Herman Rutgers

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

MANAGEMENT

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 16.00 - 17.30



Come conquistare il mercato dei sedentari Andanson fornirà indicazioni fondamentali per rivolgersi con successo all'enorme bacino di potenziali utenti dei club. Spiegherà come promuovere il settore con la stessa efficacia che caratterizza la comunicazione del comparto beauty e di quello della salute; svelerà come attingere potenziali iscritti da altri mercati, come configurare la propria offerta (formule di abbonamento, prezzi e modalità di pagamento), semplificando il "prodotto" per adattarlo alle esigenze dei consumatori e ai trend emergenti. Fornirà anche suggerimenti preziosi su come far vivere ai frequentatori un'esperienza unica che favorisca il passaparola positivo.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili marketing

Christophe Andanson (sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 11.30 - 12.30

10 mosse vincenti per affrontare un futuro incerto Per indirizzare le organizzazioni verso l'eccellenza serve un Modello di Visione Globale, che verrà illustrato punto per punto, dai criteri di targetizzazione alle performance dello staff, dall'individuazione dei prodotti vincenti alla definizione degli obiettivi. La complessità principale è nella gestione della variabile umana da una parte e nei sistemi previsionali degli andamenti economici dall'altra. In questo contesto è determinante la capacità di armonizzare elementi molto diversi fra loro per raggiungere l'eccellenza imprenditoriale.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili marketing

Riccardo Manara

MARKETING

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 12.15 - 13.15



New Business Marketing: organizzare la promozione tramite campagne strategiche sui nuovi clienti Per conquistare nuovi clienti occorre adottare nuove forme di comunicazione, passare dalla promozione tradizionale, generalista, alle "micro-campagne", basate sull'ipersegmentazione: neo mamme, studenti universitari fuori sede, giovani calciatori, anziani ultrasettantenni che devono svolgere un blanda attività fisica, "cercatori di potenza" oppure "cercatori di relax", del newage e una miriade di altre opportunità di mercato. Nel corso della sessione Trevisani illustrerà i vantaggi, le caratteristiche e le modalità operative per attivare una comunicazione efficace, tarata sulle esigenze dei "micro-segmenti".

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili marketing

Daniele Trevisani



SABATO 27 FEBBRAIO - ore 11.45 - 13.15

Le regole d'oro della vendita perfetta La vendita è il processo aziendale più imprevedibile di tutti, perché è un confronto dinamico, emotivo e condizionato dai suoi protagonisti diretti e da una molteplicità di fattori indiretti. È anche l'ambito aziendale nel quale si commettono più errori e dove esistono quindi i maggiori margini di miglioramento. Quali sono le fasi della vendita? Qual è quella più trascurata? Come entrare in empatia con le persone? Cosa illustrare al cliente e come? Come iniziare la trattativa? Cos'è un'obiezione e come si gestisce? Come concludere una vendita perfetta? In questa sessione Roberto Tiby coinvolgerà i partecipanti su questi e altri aspetti della vendita con la sua consueta concretezza.

Consigliato a manager, responsabili marketing, staff commerciale

Roberto Tiby

RISORSE UMANE



SABATO 27 FEBBRAIO - ore 14.30 - 16.00

Raggiungere gli obiettivi con un team motivato Questa sessione consentirà a titolari e manager di club di comprendere come costruire team efficaci, ovvero come unire i propri collaboratori e dipendenti intorno a obiettivi condivisi, facendo emergere una positiva atmosfera di collaborazione. In un ambiente di questo tipo i membri dello staff saranno più efficaci e predisposti alla crescita costante. Con l'aumentare delle sfide da raccogliere, i manager impareranno a gestirle e saranno in grado di creare e mantenere un clima che ispiri e motivi il team.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili risorse umane

Nic Jarvis

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)



GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 14.30 - 16.30

Anatomia del collaboratore efficace (cosa fare e non fare per essere il collaboratore che tutti i capi vorrebbero avere)

L'intervento è dedicato a tutti i "collaboratori", di qualunque livello, a tutti coloro che lavorano sotto la supervisione di qualcun altro, il cosiddetto "capo". L'obiettivo è aiutarli a costruire e sviluppare una solida partnership con il proprio responsabile, al fine di ottenere risultati migliori per sé e l'organizzazione intera. Quali sono le trappole più insidiose della relazione collaboratore - capo? Come "sintonizzare" i propri comportamenti in funzione della tipologia di capo? Quali leve attivare perché la collaborazione sia funzionale al contesto organizzativo? Sono alcune delle domande che troveranno risposta nel corso di un incontro coinvolgente e interattivo.

Al termine, presentazione del nuovo libro di Francesco Muzzarelli.

Consigliato a manager, responsabili di settore, staff, istruttori, trainer... e a tutti i capi

Francesco Muzzarelli

SISTEMI DI CONTROLLO AZIENDALE

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 14.30 - 16.00

Budget e pianificazione, per la gestione strategica del club

Verranno analizzati il mercato di riferimento, l'organizzazione aziendale e gli aspetti economico-finanziari fondamentali nella gestione di un fitness club o ente sportivo. L'obiettivo è fornire a ogni partecipante gli strumenti per: individuare la strategia di start up più efficace e congrua alla propria struttura, al mercato e alle risorse; illustrare a chi è già in attività chiari indicatori di performance che consentano di valutare lo stato di salute della propria azienda e guidare le scelte future.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili controllo di gestione

Fabio Fraternali

Percorso formativo in collaborazione con: Accademia Management Inline Italy

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 9.45 - 11.00 / 14.30 - 15.30 / 16.00 - 17.00

Tre incontri dedicati ad altrettanti temi centrali nella gestione efficace di un club, tenuti da docenti e manager dell'Accademia Management di Inline Italy:

Comunicazione persuasiva = Obiezioni Zero

Il marketing strategico

Le procedure vincenti dei primi 30 giorni

Consigliato a manager, responsabili marketing, staff commerciale

Alessandro Aru (direttore generale)

Savino Tupputi (responsabile Marketing)

Diego Noè (responsabile Accademia Management)

FOCUS

Tra le novità dell'edizione 2010, l'introduzione di **laboratori di approfondimento** su aspetti specifici dell'attività e della gestione di un club.

fitness trend
www.fitnesstrend.com

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 16.30 - 18.00

Web e Social Network: la nuova frontiera del marketing

Modi e modelli di marketing on line nel mercato del fitness (e non); siti web e permission marketing; social network: vantaggi, rischi e istruzioni per l'uso. Il web marketing rappresenta oggi lo strumento più innovativo, veloce e diretto che le aziende possono utilizzare per comunicare con il proprio pubblico. Ma le sue caratteristiche di positività e velocità di implementazione ne fanno anche uno strumento non facile da "maneggiare" e che nasconde alcune insidie. Saranno analizzate le regole e i codici di comportamento e saranno proposti alcuni esempi eccellenti di utilizzo di questo potente mezzo di comunicazione.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili marketing

Gian Luca Scazzosi e Luca Marchini

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 9.45 - 11.15

Una sinergia vincente: movimento e alimentazione

L'alimentazione e l'attività fisica giocano un ruolo importante per il benessere e la salute. Molte persone ne sono consapevoli, ma non riescono a organizzarsi in modo efficace. Nei club si parla spesso di alimentazione, non sempre in modo appropriato e corretto, a volte seguendo concetti ormai superati. Oggi possiamo aiutare le persone a mangiare meglio e a muoversi senza stravolgere le loro abitudini, per rendere più familiare, accessibile e proficuo il loro allenamento. Interverrà come testimonial Lapo Giusti, che ha fatto del dimagrimento uno dei punti di forza del suo club, proponendo percorsi nutrizionali ai propri clienti e ai potenziali.

Consigliato a imprenditori, manager, istruttori, trainer

Gigliola Braga

Con la partecipazione di **Lapo Giusti**

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 14.00 - 16.30



Programmazione, gestione e promozione delle attività di gruppo: un sistema per migliorare la redditività del club

Aumentare le performance del settore "attività di gruppo", e quindi del centro, in termini di redditività, retention e numero di referenze, senza intaccare il livello qualitativo dei servizi offerti: un traguardo raggiungibile, focalizzandosi passo dopo passo su singoli obiettivi (come, per esempio, la motivazione dello staff, le capacità di management, l'atmosfera socializzante). Nel corso del workshop, al quale i presenti saranno chiamati a partecipare attivamente con la loro esperienza e i loro quesiti, i relatori forniranno strumenti e soluzioni da mettere in pratica in breve tempo.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili del settore tecnico

Roberto Coda Zabetta, Xavier Martins Dias

SABATO 27 FEBBRAIO - ore 14.30 - 16.00



Allenarsi ad innovare per uscire dalla crisi

L'innovazione è indispensabile in questo momento storico: permette di ampliare i mercati, conquistarne di nuovi, fidelizzare i clienti. Si crede che sia un'abilità imprevedibile, fortuita, non controllabile. Gli studi scientifici evidenziano invece che essa può essere stimolata ed allenata, per poterne disporre efficacemente. Martelli presenta i fattori cruciali e le tecniche essenziali per allenare quest'abilità, ed usarla nel problem solving, per trovare nuove idee e fare scelte di successo in tempi difficili. L'intervento si conclude con la testimonianza di Valentino Tomasoni, imprenditore del settore, che racconterà come si serve di queste tecniche per stimolare idee vincenti.

Consigliato a imprenditori, manager

Francesco Martelli

Con la partecipazione di **Valentino Tomasoni**

INSTRUCTOR PROGRAM

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

SABATO 27 FEBBRAIO

9.45 - 10.45

L'istruttore nel club: come valorizzarne la professionalità Il confronto con i grandi club impone la necessità di differenziarsi soprattutto attraverso la qualità del rapporto tra istruttore e cliente. Valorizzare il ruolo dell'istruttore come professionista in grado di erogare un servizio di qualità, incentrato anche sull'attenzione rivolta al cliente, diventa una scelta obbligata per il piccolo centro rivolto ad un target non propenso alla fruizione del personal training.



Francesco Iodice

10.45 - 11.45

Corsi e programmi fitness ad alta fedeltà Dalle mode passeggiare ai corsi intramontabili: perché alcuni programmi fitness durano e altri no? Quali sono le caratteristiche che accomunano i corsi che si impongono rispetto agli altri, che svaniscono senza lasciare traccia? Analizzando i fattori di successo di alcuni programmi della sala attrezzi e della sala corsi, quali step, spinning, slide, fitboxe, slowfit, pilates ecc., Fausto Di Giulio rivela le caratteristiche dei programmi "stick", quelli capaci di "restare attaccati", che fanno presa sugli utilizzatori, istruttori e titolari di fitness club.



Fausto Di Giulio

14.00 - 15.00

Le "skill" del personal trainer Attraverso la "Ruota delle Skill del P.T." si evidenzia quanto sia importante oggi affiancare ad una fondamentale formazione tecnica percorsi esperienziali che affrontino tematiche come comunicazione efficace, PNL, capacità di empatia e reti di relazione. La consapevolezza delle competenze acquisite si riflette in una maggiore capacità di soddisfare i bisogni dei propri clienti.



Fabio Grossi, Michela Verardo

15.15 - 16.15

Fitness club e personal trainer: aspetti legali e contrattuali delle nuove forme di collaborazione Il rapporto tra fitness club e personal trainer è in continua evoluzione. Accanto alle altre forme di collaborazione, si fa largo l'offerta del servizio di PT "chiavi in mano" da parte di istruttori qualificati a centri quali fitness club, centri benessere, hotel che intendono offrire questo servizio ai propri clienti. L'incontro si propone di analizzare le problematiche giuridiche connesse al rapporto tra i PT e il centro, allo scopo di individuarne gli aspetti problematici e di prospettare le relative soluzioni contrattuali.

Giovanni Buccirossi

16.30 - 17.30

Psicofitness: un metodo per il nuovo decennio La psicofitness è una disciplina nuova che introduce un approccio al benessere globale della persona, attraverso l'integrazione dei più recenti studi di neurobiologia, psicologia dell'esercizio, scienze dell'alimentazione, meditazione e spiritualità. L'obiettivo è offrire un servizio per il corpo e per la mente, con un metodo fondato sul complesso coinvolgimento dello staff nella relazione con il cliente. Un'avvincente "teoria" del fitness per il nuovo decennio, esposta con chiarezza e passione, e arricchita da esempi pratici di grande efficacia.

Andrea Franceschin

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 del congresso ForumPiscine (pag. 8).

Nel percorso è compresa la sessione di venerdì 26 febbraio ore 9.30 - 11.30
Gli istruttori sportivi e l'Enpals: interpretazioni a confronto **Guido Martinelli**

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 12.15 - 13.15

Brandesign: come creare un brand di successo nell'area spa

Alberto Apostoli

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 14.30 - 15.30

Efficienza energetica e fonti rinnovabili per la sostenibilità dei centri sportivi

Laura Bano

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 16.30 - 18.00

Gestione manageriale e innovativa degli impianti sportivi

Luciano Travaglia

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 11.45 - 13.15

Rischio chimico in piscina: esperienze europee a confronto

Lionello Ambrosi

Intervengono: **Lorenzo Marugo, Ludo Feyen**

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 14.30 - 15.30

Il progetto Solpool: l'impiego dell'energia solare nelle piscine all'aperto

Bernhard Weyres-Borchert

SABATO 27 FEBBRAIO - ore 9.45 - 11.15

La piscina: ieri, oggi, domani

Modera: **Marco Tornatore**

Intervengono:

Cosimo Cacciapaglia (Swim Planet-Ispra Nuoto), **Gianni Gross** (Padovanuoto-Team Veneto-Assonuoto), **Valentino Tomasoni** (Monticello Spa-Acquaworld)



SABATO 27 FEBBRAIO - ore 14.30 - 15.45

Normativa dinamica: aggiornamenti recenti per le piscine

Lionello Ambrosi, Lucia Colitti

EVENTI OPEN

Nel corso del Forum, Associazioni, Federazioni e Aziende del settore organizzano eventi, assemblee nazionali, incontri commerciali ai quali i congressisti, i visitatori e tutti gli interessati possono partecipare gratuitamente. Il programma continuerà ad essere arricchito con nuovi eventi.

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO

ore 12.00 - 13.00

Inclusive Fitness La possibile integrazione, in Italia, dell'offerta di fitness nei confronti delle diverse abilità: un'analisi dello stato dell'arte. Cosa significa un "Club Inclusive": possedere i necessari requisiti, non solo architettonici, ma anche formativi per accogliere ed integrare clienti con handicap di diverso genere. Un primo passo verso un riconoscimento di eccellenza per un potenziale mercato in forte sviluppo. *Organizzato dagli ideatori del progetto.*

Alberto Benchimol, Roberto Coda Zabetta, Stefano Frassinelli

ore 16.30 - 17.30

Fattori critici di successo nei Club: il parere di oltre 10.000 clienti Attraverso indagini condotte in oltre 50 Club italiani, MSX Marketing espone uno studio sulla valutazione della "Customer Satisfaction". Lo studio illustra i cardini attorno ai quali ruota la Soddisfazione dei Clienti dei Fitness Club, valutati con il CSI Manager® secondo un metodo scientifico ed oggettivo dal quale ricavare indicazioni pratiche per il miglioramento del servizio. *Organizzato da MSX Marketing*
Maurizio Costamagna (partner MSX Marketing)

VENERDÌ 26 FEBBRAIO

ore 9.45 - 10.45

COM UP: Comunicazione efficace per il tuo club! Basta a volantini che nessuno legge! Basta a promozioni che nessuno acquista o che destabilizzano i clienti del tuo Club! Adesso c'è COM UP il progetto di pubblicità e promozione personalizzabile per il tuo Club! COM UP garantisce: grafica di alto livello, promozioni di sicura resa e tanta tanta creatività commerciale per incrementare i tuoi fatturati!
Organizzato da Com Up

Antonio Lega (socio fondatore Com Up)

ore 11.00 - 12.00



Presentazione in anteprima nazionale

Anytime Fitness e l'Opportunità del Club della Comodità
Scoprite perché Anytime Fitness è la catena statunitense che cresce più rapidamente in tutto il mondo, con più di 1.200 club aperti e funzionanti. Partecipando a questa sessione potrete comprendere meglio il trend globale rappresentato dai centri che si distinguono per l'accessibilità dal punto di vista del prezzo e dell'ubicazione. Scoprirete come potreste essere coinvolti in questa entusiasmante opportunità imprenditoriale. *Organizzato da Anytime Fitness Inc.*

John Kersh (vice presidente dello sviluppo internazionale di Anytime Fitness Inc.)
(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

ore 12.15 - 13.00

TWELL: Think Software, Think Wellness! TWELL presenterà il software che, realizzato con la più innovativa consulenza fiscale, vuole aiutare tutti coloro che desiderano gestire in modo completo il proprio club con un approccio semplice ed innovativo, valido per tutti i club. *Organizzato da Twell.*

Corrado Cassinis (Amministratore Unico della Società), **Matteo Santoro** (Manager)

ore 14.00 - 16.30

Convegno Anif – Eurowellness 2009



Fitness = sport dilettantistico Si affronteranno alcuni temi di particolare rilevanza per chi opera nel settore del fitness. Società sportive-azioni: i soggetti e le forme giuridiche; i proventi delle società sportive: regime fiscale; i collaboratori: qualificazione del rapporto, remunerazione e tutele; certificazione dei contratti; sviluppo del fitness nel Coni.

Giampaolo Duregon (Presidente ANIF - Eurowellness)

ore 14.30 - 15.30

La soluzione integrata di gestione e controllo del centro

Technogym e Inforyou propongono agli imprenditori del settore una soluzione avanzata di gestione e controllo, unica in Italia, perfettamente integrata fra le due piattaforme software, in grado di realizzare un sistema completo e personalizzabile per gestire in modo semplice ed efficace il proprio business, attraverso il controllo degli indicatori chiave delle prestazioni, la fidelizzazione dei propri clienti, l'efficienza del proprio staff e la pianificazione degli investimenti. *Organizzato da Inforyou e Technogym*

Ivano Luison (Presidente Inforyou Srl)

Daniele Neri (Wellness System Sales Specialist Technogym Spa)

SABATO 27 FEBBRAIO

ore 10.00 - 11.00

La soluzione integrata di gestione e controllo del centro

Organizzato da Inforyou e Technogym (pag. 17).

Ivano Luison (Presidente Inforyou Srl)

Daniele Neri (Wellness System Sales Specialist Technogym Spa)

ore 11.15 - 12.00

La Musica come Strumento di Comunicazione

La musica come "core business" di una strategia di comunicazione efficace ed efficiente. Elemento principale di un mix di connessioni servizio – messaggio – consumatore che, integrato ad obiettivi di business, marketing e personalizzazione, genera una risposta "memoriale" del cliente. Organizzato da H.T.W. Italia S.r.l.

Barbara D'Onza, Francesco Sivieri (consulente ed editore musicale)

ore 12.15 - 13.15



Diventa un Master Franchisee di Anytime Fitness in Italia

Anytime Fitness, la catena che vanta il maggior numero di club al mondo (più di 1.200 attualmente in funzione), sta cercando un master franchise partner per l'Italia, qualificato e motivato. Partecipate a questa sessione per scoprire i segreti del successo di Anytime Fitness e sapere come far parte della crescita futura. Organizzato da Anytime Fitness.

John Kersh (vice presidente dello sviluppo internazionale di Anytime Fitness)

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

ore 14.30 - 15.15

I piccoli saranno i primi In un mondo che cambia in fretta le grandi dimensioni non garantiscono più un vantaggio competitivo. Le piccole palestre e gli studi di personal training crescono più dei grandi centri fitness grazie a flessibilità e rapporto umano. Olympian's Network è la risposta a questa nuova tendenza dei crescenti mercati di nicchia. Organizzato da Olympian's Srl

Kristian Montevecchi (consulente marketing di Olympian's Srl)

Annalisa Ghirotti (architetto fitness)

Luigi Colbax (personal trainer di SKY VIVO)

Gilberto Grilanda (maestro di cultura fisica FIACF-IFBB e istruttore NABBA)

L'organizzazione si scusa anticipatamente per eventuali errori, omissioni e cambiamenti di programma. Stampato a novembre 2009.

COME ARRIVARE

ForumClub e ForumPiscine 2010 - Fiera di Bologna, ingresso Costituzione

AEREO: l'Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi è direttamente collegato a BolognaFiere con il comodo servizio navetta AEROBUS BLQ. Il servizio è attivo in occasione di tutte le manifestazioni fieristiche e il prezzo della corsa semplice è di 5 euro.

TRENO: la Stazione Centrale di Bologna si trova a soli 10 minuti da BolognaFiere ed è collegata agli ingressi di Piazza Costituzione e Viale Aldo Moro dalle linee 35, 38 e dalla navetta F - in servizio nei soli giorni in cui si tengono manifestazioni fieristiche - che collega la stazione alla Fiera senza fermate intermedie. Sulla navetta F è in vigore la tariffa urbana ATC.

AUTOSTRADA: Da Firenze, Milano e Ancona: prendere direttamente l'uscita "BOLOGNA FIERA" sull'autostrada A14. Da Padova: tangenziale uscita 8 per Ingressi Nord, Michelino, Moro e Parcheggio Michelino; 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 durante le manifestazioni fieristiche, con la navetta F e con la linea speciale diretta BLQ AEROBUS Aeroporto-Fiera.

CONVENZIONI ALBERGHIERE

Per aiutarvi nell'organizzazione della vostra trasferta a Bologna, abbiamo stipulato delle convenzioni con alcuni hotel della zona: qui di seguito vi indichiamo le strutture selezionate con i relativi prezzi concordati. Per poter usufruire delle tariffe agevolate riservate ai partecipanti al FORUMCLUB e FORUMPISCINE 2010, è necessario trasmettere direttamente all'hotel prescelto una copia della richiesta di prenotazione allegata, compilata in tutte le sue parti. Vi informiamo che gli hotel in convenzione, non sono tenuti a mantenere le condizioni concordate oltre il 31/01/10. La disponibilità garantiti da ogni albergo non è illimitata, quindi vi consigliamo di provvedere al più presto alla prenotazione per assicurarvi le camere opzionate.

Per informazioni:

Segreteria organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - tel. 051 272523 - fax 051 272508
www.forumclub.it

4 STELLE ★★★★★

UNAWAY HOTEL BOLOGNA

Piazza della Costituzione, 1 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 0,1 Km
Tel. 051/416666 - Fax 051/416665

Camera doppia uso singola - sconto del 10% sulla miglior tariffa disponibile al momento della prenotazione
Camera doppia - sconto del 10% sulla miglior tariffa disponibile al momento della prenotazione

HOTEL AC BOLOGNA

Via Sebastiano Serlio, 28 - Bologna
distanza dalla fiera 0,8 Km
Tel. 051/377246 - Fax 051/377978

Camera doppia uso singola Euro 85,00
Camera doppia Euro 100,00
Camera tripla Euro 130,00

NOVOTEL BOLOGNA FIERA

Via Michelino, 73 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1 Km
Tel. 051/637771 - Fax 051/519224

Camera doppia uso singola Euro 89,00
Camera doppia Euro 109,00

ALLORO SUITE HOTEL

Via Ferrarese, 161 - Bologna
distanza dalla fiera 1,5 Km
Tel. 051/372960 - Fax 051/372127

Camera doppia uso singola FOGLIA Euro 65,00
Camera doppia uso singola JUNIOR SUITE Euro 99,00
Camera doppia uso singola SUITE Euro 159,00
Camera doppia FOGLIA Euro 75,00
Camera doppia JUNIOR SUITE Euro 99,00
Camera doppia SUITE Euro 159,00

HOTEL INTERNAZIONALE

Via Indipendenza, 60 - Bologna
distanza dalla fiera 2 Km
Tel. 051/245544 - Fax 051/249544

Camera doppia uso singola Euro 109,00
Camera doppia Euro 139,00

GREEN HOTEL PARK

Via San Donato, 3/3 - Quarto Inferiore (BO)
distanza dalla fiera 2,3 Km
Tel. 051/6060811 - Fax 051/6061235

Camera singola Euro 79,00
Camera doppia uso singola Euro 86,00
Camera doppia Euro 98,00

AEMILIA HOTEL

Via Zaccherini Alvisi, 16 - Bologna (zona Massarenti)
distanza dalla fiera 2,8 Km
Tel. 051/3940311 - Fax 051/3940313

Camera doppia uso singola Euro 95,00
Camera doppia Euro 130,00

ROYAL HOTEL CARLTON

Via Montebello, 8 - Bologna
distanza dalla fiera 3,2 Km
Tel. 051/249361 - Fax 051/249724

Camera doppia uso singola Euro 139,00
Camera doppia Euro 169,00

ZANHOTEL EUROPA

Via Boldrini, 11 - Bologna
distanza dalla fiera 3,3 Km
Tel. 051/4210448 - Fax 051/9914319

Camera singola Euro 99,00
Camera doppia uso singola Euro 109,00
Camera doppia Euro 119,00

HOTEL COSMOPOLITAN

Via del Commercio Associato, 9 - Bologna (zona San Donato)
distanza dalla fiera 4 Km
Tel. 051/6926403 - Fax 051/6014271

Camera doppia uso singola Euro 69,00
Camera doppia Euro 79,00

HOTEL ROMA

Via d'Azeglio, 9 - Bologna (zona centro)
distanza dalla fiera 5 Km
Tel. 051/226322 - Fax 051/239909

Camera singola Euro 90,00
Camera doppia uso singola Euro 115,00
Camera doppia Euro 135,00

3 STELLE SUPERIOR ★★★★★ S

HOTEL MICHELINO

Via Michelino, 75 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1 Km
Tel. 051/516356 - Fax 051/6331866

Camera doppia uso singola Euro 99,00
Camera doppia Euro 129,00

3 STELLE ★★★★★

HOTEL FIERA

Via Stalingrado, 82 - Bologna
distanza dalla fiera 0,8 Km
Tel. 051/377735 - Fax 051/352947

Camera singola Euro 55,00
Camera doppia uso singola Euro 55,00
Camera doppia Euro 75,00

BEST WESTERN CITY HOTEL

Via Ambrogio Magenta, 10 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1,7 Km
Tel. 051/372676 - Fax 051/372032

Camera doppia uso singola Euro 69,00
Camera doppia Euro 79,00

HOTEL RAMADA ENCORE BOLOGNA

Via Ferrarese, 164 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 2,5 Km
Tel. 051/4161311 - Fax 051/325066

Camera doppia uso singola Euro 54,00
Camera doppia Euro 59,00
Camera tripla Euro 69,00

MILLENNHOTEL

Via Boldrini, 4 - Bologna
distanza dalla fiera 3,2 Km
Tel. 051/6087811 - Fax 051/6087888

Camera doppia uso singola Euro 82,00
Camera doppia Euro 103,00

EXPRESS BY HOLIDAY INN BOLOGNA FIERA

Via del Commercio Associato, 3 - Bologna
distanza dalla fiera 5 Km
Tel. 051/6334588 - Fax 051/6334744

Camera doppia uso singola Euro 60,00
Camera doppia Euro 70,00

Costi comprensivi di prima colazione. Prezzi IVA inclusa

Tariffe valide fino al 30/01/10

RICHIESTA DI PRENOTAZIONE

FORUMCLUB

FORUMPISCINE

25-26-27 Febbraio 2010 - Fiera di Bologna

Per informazioni: Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - Tel. +39 051 272523

DA COMPILARE E TRASMETTERE VIA FAX ALL'HOTEL PRESCELTO

Nome _____ Cognome _____

Ragione sociale _____

Via _____ n. _____

Cap _____ Comune _____ PR _____

Tel. _____ Fax _____

E-mail _____

Desidero prenotare all'hotel

N. _____ camera/e singola alla tariffa FORUMCLUB 2010 di € _____ cad. notte

N. _____ camera/e doppia uso singola alla tariffa FORUMCLUB 2010 di € _____ cad. notte

N. _____ camera/e doppia alla tariffa Forumclub 2010 di € _____ cad. notte

tariffe valide fino al 30/01/10

Nominativi per le registrazioni delle camere	Data arrivo	Data partenza	Tipo di camera

Garantisco la prenotazione con la seguente carta di credito:

CARTA DI CREDITO RILASCIATA DA: _____ Numero di sicurezza _____

Numero _____ Scadenza _____

Titolare Carta _____ Data di nascita _____

Firma _____

Desidero che la mia prenotazione presso il Vostro hotel mi sia confermata mediante fax al numero sopra indicato.

N.B. Sono a conoscenza che, nel caso volessi annullare la mia prenotazione, dovrò trasmetterVi un fax di disdetta almeno 3 giorni prima della data di arrivo. In caso contrario mi verrà addebitato l'importo pari ad una notte per ogni camera prenotata.

FIRMA _____

D.L.gs. n° 196/2003 - PRIVACY

Ai sensi dell'art. 10 Vi informiamo che i Vostri dati saranno trattati ed organizzati mediante strumenti informatici al fine di rispettare obblighi di legge o contrattuali ed hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informati su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.

FORUMCLUB

11th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

25-26-27 Febbraio 2010
Fiera di Bologna

www.forumclub.it

un progetto



Golden sponsor:



Media Partner:



Si ringraziano:



Segreteria organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione
tel. +39 051 272523 - fax +39 051 272508 - www.absolutgroup.it

Segreteria scientifica e commerciale: EDITRICE IL CAMPO
tel. +39 051 255544 - fax +39 051 255360 - forum@ilcampo.it



Si ringraziano:



Media Partner:



con il patrocinio e la partecipazione di:

www.forumpiscine.it

Fiera di Bologna

25-26-27 Febbraio 2010

and International Congress

2nd Pool & Spa Expo

FORUMPISCINE

un progetto
PISCINEOGGI

**2nd Pool & Spa Expo
and International Congress**

25-26-27 febbraio 2010
Fiera di Bologna



PROGRAMMA 2010

in collaborazione con

 **BolognaFiere**

www.forumpiscine.it

FORUMPISCINE

2nd Pool & Spa Expo
and International Congress

Con **ForumPiscine** Bologna torna a giocare un ruolo decisivo tra gli eventi dedicati al settore piscine e Spa. È in programma **dal 25 al 27 febbraio 2010** la più importante manifestazione italiana dedicata a tecnologia, design, progettazione, gestione e realizzazione di piscine, pubbliche e private, thermarium e spa.

Si affianca all'area espositiva il Congresso internazionale ricco di appuntamenti su risparmio energetico e fonti alternative, igiene e sicurezza, trattamento acqua, strategie di valorizzazione dello spazio acquatico e nuovi modelli di business.

IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

Il Congresso di ForumPiscine, con incontri a ingresso libero e sessioni a pagamento, è il più importante appuntamento in Italia per la formazione e l'aggiornamento di architetti, progettisti, paesaggisti, costruttori, tecnici, installatori e gestori di piscine e spa.

Aggiornamenti sul programma e sulle tariffe di partecipazione sono disponibili sul sito www.forumpiscine.it.



L'EXPO (ingresso gratuito)

All'area espositiva di ForumPiscine è destinata una superficie di oltre 16.000 m², in condivisione con il concomitante ForumClub, per dare spazio e visibilità a tutte le principali novità su sistemi, impianti, prodotti, accessori e servizi dell'industria della piscina e delle spa.

da inviare via fax al n. +39 051 272508
unitamente a copia dell'avvenuto pagamento
Per informazioni: Segreteria Organizzativa:
ABSOLUT eventi&comunicazione
Tel. +39 051 272523

Nome		Cognome	
Qualifica		Ragione sociale	
Via		n.	
Cap	Comune	PR	
Tel.	Fax	e-mail	
Fattura intestata a			
Indirizzo sede legale			
P.IVA		C.F.	

AQUATIC MANAGEMENT PASS

valido per la partecipazione al percorso
Aquatic Management di ForumPiscine

Tariffa Aquatic Management pass - € 220,00

DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni di
ForumPiscine e ForumClub di una giornata a scelta*

Tariffa intera - € 220,00
 Tariffa convenzionata - € 180,00

Iscrizioni singole: barrare la giornata prescelta Giovedì Venerdì Sabato

Tariffe agevolate per iscrizioni multiple

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni
di ForumPiscine e ForumClub*

Tariffa intera - € 370,00
 Tariffa convenzionata - € 290,00

CLUB PASS

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

Tariffa club pass 2 - € 120,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni
 Tariffa club pass 4 - € 200,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

* Le tariffe sopra riportate non comprendono la partecipazione al seminario "ALL DAY".

*Iscrizioni entro il 24/12/2009: 20% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate
Iscrizioni entro il 29/01/2010: 10% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate
Iscrizioni successive al 22/02/2010: maggiorazione del 10% su tutte le tariffe sopraindicate*

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA
Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

TOTALE SPESA € _____

Modalità di pagamento

Con carta di credito: Visa Master Card Cartasi Eurocard

Numero _____ Scadenza _____ Numero di sicurezza _____

Titolare Carta _____ Data di nascita _____

Firma _____

- Con **assegno bancario** intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl - Bologna (da spedire ad EDITRICE IL CAMPO srl via Amendola, 11 - 40121 Bologna)
- Con **bonifico bancario** sul c/c 07400015970T - intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl - FORUMCLUB c/o Carisbo - via Amendola - IBAN IT64W063850244207 400015970T (allegare copia del bonifico)

D.L.gs. n 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 Vi informiamo che i vostri dati saranno trattati ed organizzati mediante strumenti informatici: al fine di rispettare obblighi di legge o contrattuali ed hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.
Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 24/12/09 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 22/01/10 daranno diritto al rimborso del 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. +39 051 272523 - Fax +39 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE _____

SPAZIO PER TIMBRO AZIENDA ESPOSITRICE

SPAZIO RISERVATO ALLA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

IL PROGRAMMA

Expo - ingresso gratuito
giovedì e venerdì ore 9.00 - 18.00
sabato ore 9.00 - 17.00

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO

- Ore 9.00 - registrazione congressisti
Ore 10.00 - Saluti di benvenuto e presentazione del Congresso
Ore 10.30 - 12.00 / [pag. 8](#)
Sulle ali dell'eccellenza
Edoardo Cognonato, Massimo Tammaro (comandante Frece Tricolori)
Ore 12.15 - 13.15 / [pag. 8](#)
Brandesign: come creare un brand di successo nell'area spa
Alberto Apostoli
Ore 14.30 - 15.30 / [pag. 8](#)
Efficienza energetica e fonti rinnovabili per la sostenibilità dei centri sportivi
Laura Bano
Ore 16.30 - 18.00 / [pag. 9](#)
Gestione manageriale e innovativa degli impianti sportivi
Luciano Travaglia
Ore 16.30 - 18.00 / [pag. 8](#)
La sicurezza in cantiere e in azienda
Dario Castagneri, Paolo Picco

VENERDÌ 26 FEBBRAIO

- Ore 9.00
registrazione congressisti day pass
Ore 9.30 - 11.30 / [pag. 9](#)
Gli istruttori sportivi e l'Enpals: interpretazioni a confronto
Guido Martinelli
Ore 11.45 - 13.15 / [pag. 9](#)
Rischio chimico in piscina: esperienze europee a confronto
Lionello Ambrosi, Ludo Feyen, Lorenzo Marugo
Ore 14.30 - 15.30 / [pag. 9](#)
Il progetto Solpool: l'impiego dell'energia solare nelle piscine all'aperto
Bernhard Weyres-Borchert
Ore 16.00 - 17.45 / [pag. 8](#)
Il mercato è mutato: come affrontare i cambiamenti
Giorgio Ziemacki

SABATO 27 FEBBRAIO

- ore 9.00
registrazione congressisti day pass
Ore 9.45 - 11.15 / [pag. 9](#)
La piscina: ieri, oggi, domani
Cosimo Cacciapaglia, Gianni Gross, Valentino Tomasoni, Marco Tornatore
Ore 14.30 - 15.45 / [pag. 9](#)
Normativa dinamica: aggiornamenti recenti per le piscine
Lionello Ambrosi, Lucia Colitti

EVENTI OPEN

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO pag. 10

- Ore 12.00 - 13.15
Identikit del direttore-tipo di un centro acquatico
European Aquatic Association
Ore 14.30 - 15.15
Sistemi avanzati di disinfezione: sinergie tra cloro da elettrolisi e sistemi UV
Prominent Italiana
Ore 15.30 - 16.15
Risparmio energetico in piscina: le coperture isothermiche
Favaretti
Ore 16.30 - 17.15
Valvole servocomandate negli impianti piscina
Tasco

VENERDÌ 26 FEBBRAIO pag. 10-11

- Ore 11.00 - 11.45
Il trattamento ideale dell'acqua di piscina
Euraqua - Bayrol
Ore 15.45 - 16.30
Il trattamento dell'aria nei grandi centri acquatici: problematiche e soluzioni tecniche adottabili
M.EN, Minus Energie
Ore 16.45 - 17.30
La cogenerazione ad alta efficienza nelle piscine: soluzioni e applicazioni pratiche
IBT

SABATO 27 FEBBRAIO pag. 11

- Ore 10.30 - 12.15 (aperto al pubblico)
Ore 12.15 - 12.45 (riservato agli associati)
Convegno nazionale Assopiscine
Ore 12.15 - 13.00
Risparmio energetico per piscina olimpionica, un caso studio
Fototherm
Ore 14.00 - 15.15
Un modello di sviluppo aziendale basato sulla sinergia
Aquanetwork
Ore 15.30 - 16.30
Comunicare il proprio business. Strategie efficaci per un brand di successo per costruttori di piscine
Osvaldo Casanova, Fabrizio Fabbri

Incontri ad ingresso gratuito.
Programma in aggiornamento.

I RELATORI

I profili degli speaker, italiani e stranieri, che interverranno alla seconda edizione di ForumPiscine Congress.



Lionello Ambrosi

Responsabile della Direzione Industriale del gruppo *A&T Europe - Piscine Castiglione*. È vicepresidente della Commissione Impianti ed Attrezzi Sportivi e Ricreativi dell'Uni e coordinatore dei Gruppi di lavoro "Piscine" e "Acquascivoli". Impegnato nella normazione europea del settore piscine nell'ambito del CEN e dell'ISO.

Interverrà nell'Aquatic Management nelle sessioni sul rischio chimico e sulla normativa dinamica.



Alberto Apostoli

Laureato in architettura con una tesi in economia, fonda nel 1997 lo Studio Apostoli & Associati. Integra alla progettazione una cultura di marketing che conferisce a ogni progetto una forte innovazione. Ha inoltre sviluppato importanti competenze nel campo del Brandesign per aziende internazionali di diversi settori.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella sessione sul brandesign dell'area spa.



Laura Bano

Responsabile della gestione operativa di *Galileia srl*, spin-off dell'Università di Padova, ha conseguito il Dottorato di Ricerca in Energetica. Svolge attività di ricerca nel campo delle fonti rinnovabili di energia e del loro impiego in utenze pubbliche e private, occupandosi sia degli aspetti normativi sia tecnico-economici.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella sessione sull'efficienza energetica.



Cosimo Cacciapaglia

Presidente della società *Ispra Swim Planet* e della *Swim Planet Holding Spa*, che riunisce più di 18 centri sportivi. Nel 1981 fonda la società sportiva *Ispra Nuoto*, avviando la carriera d'imprenditore nel 1993 acquistando la piscina di *Ispra (VA)*. Nel 2000 crea il brand *Swim Planet*; nel 2002 realizza uno dei primi Project Financing in Italia. È docente universitario. Premiato come "Imprenditore dell'anno" in occasione di *ForumClub 2009*.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella tavola rotonda "La piscina ieri, oggi, domani".

Osvaldo Casanova

Art director freelance, con esperienza in art direction, graphic design, packaging e marketing, ha ricoperto importanti incarichi in differenti aziende italiane. Dal 2002 collabora con la *Jack Blutharsky Group S.r.l.*, agenzia di comunicazione e marketing integrato.

Interverrà nella sessione sulla comunicazione (programma Open).



Dario Castagneri

Laurea in Tecniche della Prevenzione nell'Ambiente e nei Luoghi di Lavoro, Laurea magistrale in Scienze delle Professioni Sanitarie e della Prevenzione. Da quindici anni nel Servizio Prevenzione e Sicurezza degli Ambienti di lavoro, *ASL TO3* della Regione Piemonte. Settori di attività: controllo dei luoghi di lavoro nei settori delle costruzioni edili, dell'industria e dei servizi; indagini di polizia giudiziaria negli infortuni sul lavoro.

Interverrà nella sessione sulla sicurezza.



Lucia Colitti

Laureata in Scienze Politiche presso la Luiss Guido Carli di Roma, ha conseguito il Master in *Management e Responsabilità sociale d'impresa* presso la St. Thomas University St.Paul Minnesota. Componente del Gruppo di Lavoro UNI "Attività sportive non agonistiche - nuoto" e della Commissione "Impianti e attrezzi sportivi e ricreativi", si occupa di ricerche legate al settore dello sport e della qualità nelle attività sportive, presso l'Università degli Studi di Roma Foro Italico.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella sessione sulla normativa dinamica.

Fabrizio Fabbri

Laureato in economia presso l'Università di Bologna, è socio fondatore della *Jack Blutharsky Group* Srl, agenzia di comunicazione e marketing integrato, per la quale si occupa della direzione progetti e clienti.

Interverrà nella sessione sulla comunicazione (programma Open).



Ludo Feyen

Laureato in ingegneria chimica, dal 1980 lavora per Labo Derva, un laboratorio di analisi riconosciuto a livello europeo che analizza l'acqua di più di 1000 piscine in Belgio e in Europa, fornendo analisi dettagliate e consigliando i clienti su come ottenere una qualità dell'acqua ineccepibile utilizzando mezzi di trattamento low-cost.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella sessione sul rischio chimico.



Gianni Gross

Commissario Tecnico del Team Veneto, Gianni Gross è stato un allenatore di levatura internazionale (guidò Novella Calligaris ai trionfi mondiali). Direttore e coordinatore di una ventina di impianti natatori, è stato inoltre general manager ai recenti mondiali di nuoto di Roma ed è componente della Commissione Tecnica della Federazione Europea di Nuoto. Direttore responsabile di *Happy Aquatics*.

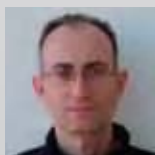
Interverrà nell'Aquatic Management, nella tavola rotonda "La piscina ieri, oggi, domani".



Lorenzo Marugo

Medico Chirurgo specializzato in Medicina dello Sport, membro della Commissione Medica Mondiale ILS, è attualmente Medico Federale della Federazione Italiana Nuoto. Ha al suo attivo una lunga lista di vittorie sportive, tra cui 15 titoli di campione d'Italia, 3 ai Giochi del Mediterraneo, Finalista Campionati Europei e Mondiali, Olimpico a Monaco 72, record e titoli mondiali nella categoria Master.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella sessione sul rischio chimico.



Paolo Picco

Laurea in Tecniche della Prevenzione nell'Ambiente e nei Luoghi di Lavoro. Da circa 20 anni in servizio presso il Dipartimento di Prevenzione ASL TO3 della Regione Piemonte. Area di attività: controllo dei luoghi di lavoro, per la prevenzione in materia di igiene e sicurezza, nei settori delle costruzioni edili, dell'industria e dei servizi; indagini di polizia giudiziaria negli infortuni sul lavoro.

Interverrà nella sessione sulla sicurezza.



Valentino Tomasoni

Fondatore del centro benessere *Monticello spa&fit*, si occupa di fitness e benessere da oltre un ventennio. Consulente e formatore per importanti aziende wellness e sportive italiane, è stato il promotore della catena di club *New Life*. Attualmente è impegnato nella realizzazione di due nuovi centri benessere e di un parco acquatico al coperto dedicato al wellness e al divertimento.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella tavola rotonda "La piscina ieri, oggi, domani", e nel ForumClub.



Marco Tornatore

Ex campione e primatista italiano di nuoto e allenatore di levatura internazionale. Direttore generale di *European Aquatic Association* e direttore editoriale di *Happy Aquatics*. Svolge attività di opinionista, editorialista e collabora con diverse riviste specializzate del settore. Imprenditore, titolare di *Swim & Fit Srl*; consulente e coordinatore di *Aquatix Group*; Presidente di *Oasi 2000* di Padova (ex Nuoto 2000).

Interverrà nell'Aquatic Management, nella tavola rotonda "La piscina ieri, oggi, domani".



Luciano Travaglia

Laurea in Ingegneria Elettrotecnica a Padova, e Master Business Administration con la Harvard Business Correspondence School, da 5 anni è direttore generale di A.S.I.S., Azienda Speciale Impianti Sportivi del comune di Trento che si occupa della gestione di impianti sportivi, e consulente di organizzazione e strategia aziendale.

Interverrà nell'Aquatic Management, nella sessione sulla gestione manageriale.



Bernhard Weyres-Borchert

Amministratore delegato e vice presidente della *German Society for Solar Energy (DGS)*, grazie all'esperienza maturata in merito alle energie solari, è stato scelto quale coordinatore e promotore a livello europeo dei progetti *Solcamp* e *Solpool*. Partecipa a importanti convegni e fiere specializzate internazionali e alla realizzazione di pubblicazioni specialistiche sui sistemi solari termici.

Interverrà nell'Aquatic Management, con la presentazione in anteprima nazionale del progetto Solpool.



Giorgio Ziemacki

Fondatore della *Giorgio Ziemacki Consulting Group*, consulente, stimato conferenziere e autore di numerosi articoli, nonché docente a livello universitario. Si occupa da oltre 25 anni di Organizzazione e Controllo di gestione in prestigiose aziende italiane e multinazionali.

Terrà la sessione sui mutamenti del mercato.

L'organizzazione ha stipulato convenzioni alberghiere con hotel della città per facilitare la trasferta a Bologna. L'elenco delle strutture convenzionate e la scheda da utilizzare per usufruire delle tariffe di favore sono a pagina 19 e 20 del programma del Congresso ForumClub.

PROGRAMMA

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 10.30 - 12.00

General Session Sulle ali dell'eccellenza

Edoardo Cogonato

Ospite speciale: Ten. Col. Pil. **Massimo Tamaro** (Comandante delle Frece Tricolori)

Vedi programma congresso ForumClub (pag. 10)



GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 16.30 - 18.00

La sicurezza in cantiere e in azienda Saranno presi in esame due distinti aspetti della sicurezza. Castagneri valuterà i maggiori rischi presenti in un cantiere per la costruzione di una piscina, alla luce delle normative e sotto l'aspetto di una organizzazione del lavoro che tiene conto dell'ampiezza dello scavo e della posa in opera degli elementi strutturali del manufatto, degli impianti e delle possibili interferenze. La relazione di Picco sarà incentrata sulla sicurezza nell'ambiente di lavoro in azienda: osservanza delle norme, rispetto dei piani di sicurezza, l'uso dei D.P.I., valutazione dei rischi, compreso il rischio chimico relativo al trasporto in esenzione e all'utilizzo dei prodotti.

Consigliato a progettisti, costruttori, gestori

Dario Castagneri, Paolo Picco



VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 16.00 - 17.45

Il mercato è mutato: come affrontare i cambiamenti Partendo da un'analisi puntuale della situazione attuale del mercato, e dei principali problemi che le aziende del settore piscine incontrano, l'intervento si prefigge di tracciare le linee guida e i parametri per sfruttare al meglio questo periodo di crisi, affrontare le caratteristiche del nuovo mercato e portare la propria azienda verso un futuro di successo.

Consigliato a costruttori, installatori, operatori del settore

Giorgio Ziemacki



PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

Percorso dedicato a imprenditori e gestori di impianti acquatici e piscine ad uso pubblico all'interno di club, spa e hotel

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 12.15 - 13.15

Brandesign: come creare un brand di successo nell'area spa Creare un brand di successo di una SPA o di un'area wellness è estremamente complesso. Sono indispensabili una creatività poliedrica ed esperienze in diversi settori. Il benessere, infatti, è un'esperienza totale, che coinvolge la persona da ogni punto di vista, fisico, psicologico, culturale, sociale ed emotivo. L'intervento illustrerà, anche attraverso esempi concreti, tutti gli aspetti che determinano il successo di una SPA, sia all'interno di strutture ricettive sia abbinata a strutture sportive o medicali.

Alberto Apostoli



GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 14.30 - 15.30

Efficienza energetica e fonti rinnovabili per la sostenibilità dei centri sportivi Un quadro della normativa europea e nazionale sull'efficienza energetica e le fonti rinnovabili di energia: obiettivi, indirizzi, incentivi. Verranno illustrate le modalità operative delle Energy Service Companies (ESCO) che permettono di coniugare le esigenze di risparmio energetico ed economico-ambientale delle aziende con la necessità di effettuare interventi a costo zero. Saranno proposti infine alcuni esempi pratici di analisi tecnico-economica di investimenti per centri sportivi.

Laura Bano



GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO - ore 16.30 - 18.00

Gestione manageriale e innovativa degli impianti sportivi

La gestione degli impianti sportivi e delle piscine non dovrebbe prescindere da una visione manageriale con chiari obiettivi: elevare gli standard qualitativi del servizio e gestire tale offerta con criteri di maggiore efficienza ed economicità. Attraverso la propria esperienza, il relatore illustrerà, con taglio pratico, gli strumenti adottati per l'analisi dei bisogni e le strategie operative messe in atto a seguito delle rilevazioni ottenute, al fine di condurre una gestione eccellente dell'impianto piscina.

Luciano Travaglia

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 9.30 - 11.30

Gli istruttori sportivi e l'Enpals: interpretazioni a confronto

Guido Martinelli

(sono invitati esponenti degli enti interessati e delle associazioni di categoria)

Vedi programma congresso ForumClub (pag. 11)

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 11.45 - 13.15

PISCINEOGGI
magazine

Rischio chimico in piscina: esperienze europee a confronto

Il rischio chimico al quale possono essere esposti i frequentatori delle piscine è un argomento sempre più all'attenzione anche dei mass media. Si affronterà il tema mettendo a confronto esperienze nazionali e del nord Europa: Lorenzo Marugo, medico della squadra nazionale della FIN, riferirà in merito ai risultati del monitoraggio pluriennale degli atleti. Ludo Feyen, consulente per il trattamento dell'acqua, illustrerà le esperienze ricavate dai paesi della fascia nord europea nei quali monitora centinaia di importanti impianti pubblici.

Lionello Ambrosi

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Intervengono: **Lorenzo Marugo, Ludo Feyen**

VENERDÌ 26 FEBBRAIO - ore 14.30 - 15.30

PISCINEOGGI
magazine

Il progetto Solpool: l'impiego dell'energia solare nelle piscine all'aperto

Viene presentato in anteprima nazionale il progetto europeo Solpool, volto a incentivare l'utilizzo dell'energia solare termica nelle piscine esterne, fornendo a proprietari, operatori, installatori una guida per l'investimento libera da interessi economici e facile da consultare. Il promotore e coordinatore a livello europeo illustrerà esempi di buone pratiche raccolti in tutti i paesi europei partecipanti al progetto.

Bernhard Weyres-Borchert

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

SABATO 27 FEBBRAIO - ore 9.45 - 11.15

EAA
EUROPEAN AQUATIC ASSOCIATION

La piscina: ieri, oggi, domani

Le piscine stanno vivendo un'importante stagione di cambiamento. All'interpretazione tradizionale dell'acquaticità, che continua a godere di consensi, sta affiancandosi il "nuovo": chi coniuga offerta classica con servizi e ambienti innovativi e chi sposa il cambiamento radicale, considerando solo l'acquaticità ricreativa, rilassante, aggregante e *slow*. Tre grandi interpreti di differenti correnti di pensiero aziendale a confronto, per indicare le scelte più opportune in un settore che non conosce la parola "crisi".

Modera: **Marco Tornatore**

Intervengono: **Cosimo Cacciapaglia** (Swim Planet-Ispra Nuoto), **Gianni Gross** (Padovanuoto-Team Veneto-Assonuoto), **Valentino Tomasoni** (Monticello Spa-Acquaworld)

SABATO 27 FEBBRAIO - ore 14.30 - 15.45

Normativa dinamica: aggiornamenti recenti per le piscine

Il seminario si propone di fornire ai professionisti del settore piscina degli elementi di aggiornamento sugli sviluppi normativi più recenti. Lucia Colitti, che ha seguito personalmente i lavori di sviluppo del documento, illustrerà la nuova norma UNI 11321 "Attività sportive non agonistiche e servizi negli impianti natatori - Requisiti e qualità". Lionello Ambrosi aggiornerà in merito alla revisione delle EN 1069 sugli acquascivoli ed EN 13.451-1 e -3 sugli accessori per piscina. Verrà inoltre esaminata la nuova serie ISO 20712 sulla segnaletica di sicurezza.

Consigliato anche ai costruttori

Lionello Ambrosi, Lucia Colitti

EVENTI OPEN

Nel corso del Forum, Associazioni, Federazioni e Aziende del settore organizzano eventi, assemblee nazionali, incontri commerciali ai quali i congressisti, i visitatori e tutti gli interessati possono partecipare gratuitamente. Il programma continuerà ad essere arricchito con nuovi eventi.

GIOVEDÌ 25 FEBBRAIO

ore 12.00 - 13.15

Identikit del direttore-tipo di un centro acquatico Quali doti deve possedere il direttore di un centro acquatico/polifunzionale? Il tema del laboratorio, condotto da tre esperti del settore, è l'individuazione dei requisiti che identificano la figura del direttore "ideale". *Organizzato da European Aquatic Association*
Marco Zamboni (direttore tecnico-scientifico EAA e consulente)
Maurizio Verdolino (consulente e co-ideatore del progetto Promotori del Benessere)



ore 14.30 - 15.15

Sistemi avanzati di disinfezione: sinergie tra cloro da elettrolisi e sistemi UV Un intervento tecnico che affronta la disinfezione dal punto di vista dell'impiego combinato di tecnologie avanzate: UV speciali e generatori di cloro da elettrolisi, che consentono di raggiungere elevati livelli di qualità, contenendo i costi di gestione e riducendo i rischi operativi per il personale addetto. Verrà inoltre presentato il caso studio delle Piscine Saronno Servizi. *Organizzato da Prominent Italiana*
Massimo Calabrò (Responsabile logistica Prominent)

ore 15.30 - 16.15

Risparmio energetico in piscina: le coperture isotermitiche Questo workshop si propone di dimostrare che l'utilizzo regolare di questo tipo di copertura garantisce un effettivo risparmio non solo termico, ma anche idrico, come di prodotti chimici. Un'analisi dettagliata che prende in esame le perdite termiche e d'acqua nelle piscine, con relativi grafici sulle spese annue e sul risparmio effettivo ottenuto tramite l'utilizzo di questo accessorio. *Organizzato da Favaretti srl*
Fabio Favaretti (Amministratore Delegato Favaretti Srl)

ore 16.30 - 17.15

Valvole servocomandate negli impianti piscina L'intervento si focalizzerà sull'impiego di valvole servocomandate in piscina, gestite direttamente da quadri di controllo dove, attraverso i sistemi PLC, vengono gestiti i processi e le condizioni di sicurezza. Verrà analizzata l'automazione delle valvole di tipo a sfera o a farfalla, servoazionate mediante attuatori elettrici o pneumatici a doppio o a semplice effetto, gestite da elettrovalvola e box contenenti di fine corsa. *Organizzato da Tasco srl*
Giorgio Scarfi (Direttore Marketing Tasco srl)

VENERDÌ 26 FEBBRAIO

ore 11.00 - 11.45

Il trattamento ideale dell'acqua di piscina Un intervento tecnico e altamente specifico dedicato all'analisi e al confronto dei differenti prodotti destinati al trattamento dell'acqua, fondamentali a un corretto funzionamento del sistema piscina: cloro, bromo e ossigeno attivo. L'intervento prenderà inoltre in analisi i prodotti riservati alla disinfezione dei filtri. *Organizzato da Euraqua*
Bernd Bayerl (responsabile Laboratorio Ricerca e Sviluppo Bayrol Deutschland GmbH)
(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

ore 15.45 - 16.30

Il trattamento dell'aria nei grandi centri acquatici: problematiche e soluzioni tecniche adottabili

Il grande ampliamento dei centri acquatici comporta una diversità nel trattamento dell'aria, per rispondere alle complesse caratteristiche di tali centri. Verranno individuate le soluzioni tecniche più all'avanguardia per ottenere un clima confortevole e, nello stesso tempo, una gestione energetica economicamente sostenibile. Verrà inoltre portato l'esempio di un grande centro svizzero (Bernaqua). *Organizzato da M.EN, Minus Energie*

Giulio Cavicchioli (amministratore unico di M.EN, Minus Energie)

ore 16.45 - 17.30

La cogenerazione ad alta efficienza nelle piscine: soluzioni e applicazioni pratiche

Attraverso la presentazione di alcuni "case history" di successo, l'intervento prenderà in analisi l'applicazione di cogenerazione e trigenerazione nelle piscine, presentandone la tecnologia e il funzionamento, i vantaggi, la valorizzazione economica e il calcolo del pay back. Una tecnologia d'avanguardia in tema di risparmio energetico ad alta efficienza per il settore piscine e wellness. *Organizzato da IBT*

Ilario Vignani (Vice Presidente Italcogen/ANIMA, Presidente IBT)

SABATO 27 FEBBRAIO

10.30-12.15 (aperto al pubblico) / 12.15-12.45 (riservato agli associati)

Convegno nazionale assopiscine Si affronteranno i problemi relativi al mercato italiano ed europeo e si tratterà della presidenza di EUSA che, dal primo gennaio 2010, è affidata ad Assopiscine. Seguiranno interventi sui seguenti temi: aggiornamenti sulle Norme Tecniche; il punto sullo stato delle Leggi o Delibere Regionali; la proposta avanzata da Assopiscine per un aggiornamento degli allegati all'Accordo Stato Regioni e Province Autonome del 2003, con dibattito finale. Seguirà l'assemblea riservata ai soci.



ore 12.15 - 13.00

Risparmio energetico per piscina olimpionica, un caso studio

Saranno analizzati i consumi termici ed elettrici di una piscina olimpionica, proponendo uno studio sulla fattibilità di un impianto termo-fotovoltaico da 100kWp, con simulazione dei risultati e analisi dei flussi di cassa. Verrà illustrato il ritorno dell'investimento sulla base del risparmio energetico, dell'applicazione del programma d'incentivazione "conto energia" e delle modalità di finanziamento. *Organizzato da Fototherm Srl*

Eros Miani (Presidente Fototherm Srl)

ore 14.00 - 15.15

Un modello di sviluppo aziendale basato sulla sinergia

Il workshop avrà come base di partenza l'esperienza maturata da numerose aziende del settore acquatico che, operanti in diversi ambiti, hanno unito le proprie forze e intrapreso un percorso comune raggiungendo importanti traguardi. Nel rispetto dei dettami innovativi e qualificativi necessari per guidare il mercato, si dimostrerà come sia possibile conservare le singole specificità e sviluppare sinergie utili al miglioramento. *Organizzato da Aquanetwork*

Ilaria Margheri (dirigente Gruppo Margheri)

Paolo Gecchelin (imprenditore, membro del direttivo Associazione S&B e co-fondatore Acquanetwork)

ore 15.30 - 16.30

Comunicare il proprio business. Strategie efficaci per un brand di successo per i costruttori di piscine

Molteplici sono i vantaggi che i costruttori di piscine possono ottenere da una corretta comunicazione, primo tra tutti, la possibilità di costruire un brand di successo. Esperti di comunicazione e marketing, i relatori presenteranno una panoramica di soluzioni pubblicitarie, mettendo in mostra gli errori più comuni e fornendo preziosi consigli su come creare una strategia di posizionamento chiara, significativa e ben riconoscibile.

Fabrizio Fabbri (Consulente Marketing Jack Blutharsky Group srl)

Ovaldo Casanova (Art Director Jack Blutharsky Group srl)