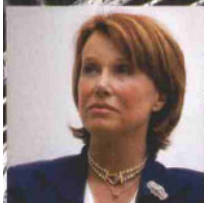


MASTER MEETING®

Communication Agency int. srl • Anno XII - N. 12007
Secc. in A.P. - 45% Art. 2, Gennaio 20
Lett. B. Legge 28/2/98 N. 862 - Filiale di Milano
In caso di mancato receipt inviare all'ufficio
di Milano CMP. Rogo di adattare
del conto per la restituzione al mittente che si impegna
a pagare la relativa tassa
Pratica di competenza € 2,00



Luisa Bignardi
RELAIS DELL'OROLOGIO
IL VERO LUSSO A PISA



Carmen Moretti de Rosa
L'ALBERETA RELAIS&CHATEAUX
SONO UNA CREATIVA ITINERANTE



Caroline Schaefer
MERIDIANA AIRLINES
UN FUTURO DA PRENDERE AL VOLO



Vittorio Bassi
NETICK
L'HI TECH DIVENTA HIGH IMPACT

GIANNI ZONIN
**Portero in tutto il mondo
il mio Primo Amore**

**VEDO, PREVEDO E STRAVEDO
IL MUST NEI PROSSIMI MESI**

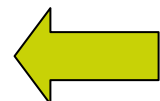
**10 TRUCCHI
PER NON INCASINARSI LA VITA**

**PSICHE E TASSE
QUANTO INCIDE IL FISCO
SUL RENDIMENTO?**

**LIVIO LEARDI, GETFIT
HO VINTO LA MIA SCOMMESSA
CONTRO TUTTI**

**SCENARI
INDIA • PORTOGALLO**

www.mastermeeting.it



SOMMARIO



Gli imprenditori del mese

18 Mai stato così in forma. Livio Leardi, fondatore di GetFIT

12 **Car**

Cover story

14 Il "primo amore" di Z... Gianni Zonin

Gli imprenditori del mese

18 Mai stato così in forma. Livio Leardi, fondatore di GetFIT

Donne al top

22 Sono una creativa itinerante. Carmen Moretti de Rosa

Costume e società

26 Vedo, prevedo e stravedo. I trend guida del 2007

38 Siamo tutti degustatori. Intervista al wine taster Luca Maroni

48 Sul web impazza l'asta pazza. Gli oggetti ai prezzi più incredibili

Risorsa Uomo

50 Felicità a portata di mano? La saggezza in un manuale

56 Fisco e motivazione. Quanto le tasse incidono sulla psiche e sul rendimento

Lezioni d'azienda

58 Diversity. Gli stranieri in azienda

Il parere del legale

60 La responsabilità del gestore dell'impianto di risalita

Scenari del turismo

63 Reportage. La nuova India

74 Gal. Alla scoperta dei sapori delle Colline Salernitane

78 Monte Carlo Travel Market. Cronaca della tre giorni dedicata al lusso

82 Un top manager all'Enit. Umberto Paolucci

People

84 Nato felice. Massimo Boldi

Sai l'ultima?

88 Poche chiacchiere e tanti fatti

I grandi protagonisti dell'ospitalità

106 Batte forte il mio cuore per il Forte. Lorenzo Giannuzzi

Excellent

110 Palace Hotel. Milano Marittima

114 St. George. Roma

118 Starhotels Grand Milan. Saronno

120 Adam&Eve. Antalya. Turchia



GLI IMPRENDITORI DEL MESE

Mai stato così in forma

Per Livio Leardi, fondatore di GetFIT, il 2007 sarà l'anno d'oro. Con l'apertura di sette nuovi centri e un club super-esclusivo per pochi soci. Che pagheranno 3 mila euro di iscrizione

Umberto Torelli



«Il nostro nemico è la noia, così cerchiamo di combatterla, offrendo una varietà di servizi e attività fitness all'avanguardia». A parlare è Livio Leardi (foto). Classe 1954 nato a Cannobio in provincia di Verbania, ma cresciuto a Legnano, fino al liceo. Poi a Milano per frequentare la Facoltà di Architettura. Uno spaesato diciannovenne di provincia che però ammette: «in quegli anni Architettura rappresentava il massimo della libertà, della contestazione e delle belle ragazze». Si laurea a pieni voti con una tesi sul recupero del centro storico di Busto Arsizio e inizia la sua esperienza lavorativa in un'azienda che disegna e progetta mobili. Poi la svolta, quando con due amici, compagni di squadra di pallavolo, decide di prendere in gestione una palestra a Legnano e si inventa una nuova filosofia del fitness: il conscious fitness e un circuito di palestre il GetFIT.

Da viaggiatore instancabile e curio-

so, Umberto non perde mai occasione di visitare i migliori centri fitness nel mondo. Dall'estero e in particolare dagli Stati Uniti, prende spunti sui metodi di gestione, sulle politiche commerciali e il marketing. Sportivo dalla nascita con un passato da pallavolista a livello agonistico, quindici anni dedicati allo squash e ora alla corsa, alla quale non sa mai dire di no. Sciatore provetto, non rinuncia ai weekend sulla neve, magari in compagnia del figlio ventenne che definisce con orgoglio «il perfezionista», tutto il contrario di lui. Il primogenito, invece, ventiquattrenne e fresco di laurea in Bocconi lo seguirà dai primi mesi del 2007 nei grandi progetti GetFIT.

Come è iniziata l'attività nel fitness?

«Nei primi anni '80 seguivo il boom della ginnastica aerobica, una vera moda negli Stati Uniti. Così ho pensato che anche nel nostro Paese poteva avere successo. Con due amici, compagni nella squadra di pallavolo, abbiamo iniziato a gestire una palestra a Legnano. Nel giro di pochi mesi l'iniziativa ha avuto successo, e ho dovuto decidere se continuare la carriera da architetto o quella del centro. Non mi hanno fermato nemmeno scetticismo e critiche di chi mi diceva «chi vuoi che frequenti una palestra aperta dalle 9 del mattino alle 11 di sera a Legnano?»».

E poi che cosa è successo?

«Diciamo che la formula del «tenersi in forma» ha funzionato. Il business nel giro di pochi anni è cam-

GLI IMPRENDITORI DEL MESE

biato e la palestra di 1400 metri quadrati e con 2000 soci è diventata una piccola azienda. All'inizio degli anni '90, sempre a Legnano è nato B-FIT, cioè rimani in forma, destinato a diventare uno dei primi centri sportivi e ricreativi di riferimento in Italia. Poi B-FIT è approdato a Milano trasformandosi in GetFIT. Una nuova storia e avventura. In città in quegli anni esistevano poche palestre degne di nota. Il Conti, l'American Conturella e lo Skorpion erano le uniche rivali.

Quali sono state le note distintive di GetFIT rispetto alle altre proposte del settore?

«La qualità e varietà dei servizi offerti, la tecnologia all'avanguardia delle macchine e l'innovativa zona Thermarium. Ancora oggi sauna, idromassaggio, bagno turco, docce profumate e multisensoriali, cromoterapia, talassoterapia, fanghi e piscina rivestono un'importanza fondamentale all'interno del concetto di benessere GetFIT. L'elemento acqua unito al fitness continua a essere la caratteristica vincente dei Club. A Milano oggi esistono 5 centri. Proprio sulla parola Club mi soffermo. Perché GetFIT non è un tradizionale centro sportivo, ma un luogo curato nel design e immagine dove ci si incontra per fare sport. Le strutture hanno aree studiate per incontri e relax, come i bar, ristoranti e giardini tropicali. Tutto viene costruito per il benessere psicofisico. Io lo chiamo "Conscious Fitness". La filosofia che insegna a tornare padroni del proprio benessere, per riappropriarsi della capacità di ascoltare e allenare corpo e mente in modo consapevole».

Quali sono le regole per rimanere in forma senza che diventi un'ossessione?

«A mio avviso la regola è racchiusa nella sola parola "combattere".



Combattere la pigrizia che ci ancora alla sedia dell'ufficio, ma anche combattere lo stereotipo dell'uomo supermuscoloso. Ciò è possibile grazie ad attività divertenti ad "alto tasso di consapevolezza", come i programmi di allenamento personalizzati. Quando abbiamo aperto il Club di via Ravizza, ci sono stati un paio di casi di richiesta di rimborso da parte di alcuni soci, sconcertati dal fatto che non esistesse nella sala fitness un manubrio dal peso di 30 chili. Nei GetFIT ci si muove e allena senza esasperazione, guardando al benessere psicofisico e con l'obiettivo di stare bene».

Quali progetti ha nel cassetto per l'immediato futuro?

«Mi aspetta un 2007 da cardiopalma. Di grande sviluppo. Visto che abbiamo in previsione 7 aperture di nuovi centri: 4 a Milano e 3 in provincia. Inoltre a inizio anno acquisiremo 2 centri in Brianza, sempre a gestione diretta. Per i prossimi 12 mesi prevediamo un fatturato di 28 milioni di euro, quasi il doppio del 2006 (chiuso a 16 milioni di euro) con oltre 24 mila soci. Sempre nel 2007, GetFIT continuerà con il piano di espansione estera, già iniziato nel 2006 con l'apertura del primo Club di Lugano, un progetto che rispecchia la volontà di esportare in Europa una formula che in Italia si è già confermata vincente. I prossimi Club GetFIT saranno Valencia e Bilbao».

Aperto nel 2003 il GetFIT Ravizza è stato ricavato da una ex fabbrica all'interno di una corte. Oltre a fare attività sportiva, il Centro dispone di una bellissima zona termale, di un Giardino d'Inverno e di una zona Lounge

GLI IMPRENDITORI DEL MESE

GetFIT Lugano. La reception e uno scorcio della piscina dell'esclusivo Centro



Ma c'è un altro progetto che le sta a cuore?

«Certo. Lo considero il fiore all'occhiello. A Milano, in primavera, aprirà il primo super-esclusivo Club GetFIT, destinato a diventare punto di riferimento per gli amanti del fitness e del benessere. Il nuovo Club avrà la particolarità di essere a numero chiuso, per garantire il meglio ai soci. Limitati a non oltre 700. Il nome non è ancora definito. Sono rimasti in lizza Premium e Unique. Sorgerà nel cuore delle città, dietro al Duomo, nella location di un ex gioielleria. Parliamo di 1700 metri quadrati. Ambienti esclusivi, curati con illuminazione all'avanguardia e un'attenta ricerca di materiali e oggetti d'arredo. Ogni socio avrà a disposizione uno spogliatoio personale, uno schermo touch screen con il programma di allenamento, un Salad Bar. Il target a cui miriamo è altissimo. L'iscrizione partirà da 3000 euro all'anno».

Tutti i numeri di GetFIT

- È il primo gruppo italiano del fitness
- Oltre 20 anni di esperienza
- 16 milioni di euro il fatturato 2006
- 28 milioni di euro l'obiettivo di fatturato 2007
- 220 dipendenti
- Oltre 24.000 soci
- 5 Club a Milano per un totale di 13.500 m²
- 7 i nuovi Club in apertura nel 2007
- 1 Club a Lugano e 1 a Salerno
- 58% il tasso di fedeltà degli ospiti (a livello nazionale è pari al 25%)
- 42 anni, l'età media dei soci (a livello nazionale è pari a 30 anni)
- Il 60% degli ospiti dei Club GetFIT è costituito da donne
- L'82% degli abbonamenti ai Club GetFIT ha periodicità annuale
- 83 anni è l'età del socio più anziano



Invece, che cosa non deve mancare in un hotel frequentato da Livio Leardi?

«Amo viaggiare, visitare nuove mete, conoscere popoli. Ecco perché nonostante gli impegni pressanti cerco di ritagliarmi almeno tre settimane all'anno di riposo. Nella scelta degli hotel naturalmente valuto se è attrezzato con palestra e fitness. Meglio se è presente anche la Spa. Se si tratta di una grande città, non rinuncio alla comodità di essere downtown. Amo il gli hotel a più stelle, ma a quelli troppo affollati, preferisco gli alberghi intimi. Direi di "sapore", con un occhio di riguardo a design e comfort».

Ci dice allora i suoi hotel italiani preferiti?

«Capo Taormina, una struttura potrei dire, ma con una vista e una posizione mozzafiato sul mare. Poi citerò ForteVillage Resort in Sardegna, a mio avviso il massimo per quanto riguarda la struttura, il comfort e la spiaggia. Infine il Riviera Golf, a Rimini. Ci vado ormai da 4 anni per la Fiera del Fitness. È piccolo, con solo 40 camere, progettate con altrettanti interior designer. Così ogni volta chiedo di cambiare stanza, per visitarne una nuova. È immerso nel verde e naturalmente ha una Spa e una palestra super-attrezzata. Lì mi sento davvero a casa mia».