



# Conoscere le origini significa capire il settore

Vi capita spesso di pensare agli inizi dell'industria del fitness e della salute? Probabilmente, dipende se li avete sperimentati in prima persona oppure se li conoscete solo per sentito dire. Ma perché preoccuparsene? La risposta è verosimilmente a portata di mano, come lo è il telefonino: solo chi conosce l'inizio del suo viaggio, può raggiungere la meta.

I nostri redattori hanno creato liberamente questo modo di dire, e un'espressione che centra in pieno il nocciolo della questione. Dobbiamo capire perché, nonostante le circostanze più sfavorevoli, i pionieri del nostro settore sono rimasti fedeli alla loro idea di allenamento fitness per la salute rivolto a tutti, perché gran parte di ciò che oggi è dato per scontato qualche decennio fa era considerato quasi «rivoluzionario», e come l'industria si è sviluppata dai suoi inizi ai giorni nostri. Solo così saremo in grado di comprendere la situazione attuale e di adottare misure adeguate per conseguire un miglioramento e un progresso, e quindi un cambiamento.

Due aziende tradizionali di spicco, il cui esempio illustra bene gli inizi del settore, sono Kieser Training (1967) e Technogym (1983). Entrambe le aziende sono nate solo grazie allo spirito innovativo e alla tenacia dei loro fondatori: da pagina 14 trovate l'emozionante storia di Werner Kieser e Kieser Training, mentre da pagina 44 presentiamo Nerio Alessandri e Technogym.

Anche Alois Fauster, proprietario di Alfa Sports & Spa Innsbruck, rievoca i tempi in cui l'introduzione della «Licenza B per istruttori con qualifica integrata di responsabile del centro» (oggi: «Licenza B di istruttore fitness»), rilasciata dalla Federazione tedesca di bodybuilding e allenamento con i pesi

(federazione registrata) sotto la presidenza di Albert Busek, pose le basi per la certificazione degli istruttori. L'imprenditore, entrato nel settore nel 1985, parla insieme a sua figlia Ellena

Fauster, Club Manager di Alfa Sports & Spa Innsbruck degli inizi, dello sviluppo e del futuro dell'azienda di famiglia di notevole successo (da p. 50).

Naturalmente, quando si parla degli inizi del settore in Austria, non dovrebbe mancare un nome: Gottfried Wurpes. Nella seconda parte della nostra intervista abbiamo parlato con lui delle sfide che ha affrontato all'epoca come giovane imprenditore e delle sette qualità che lo hanno portato al successo (da p. 46).

Ma ci sono stati sorprendenti esempi di spirito pionieristico anche nei decenni successivi, come dimostra Nizio Marrumbe: senza conoscere il concetto di «Personal Training», l'appassionato atleta ha offerto gratuitamente allenamenti individuali ad amici e parenti. Solo dodici anni fa è giunto in Svizzera dal Mozambico, dopodiché si è lanciato come un razzo, seguendo numerosi corsi di perfezionamento presso la SAFS, esercitando l'attività in molti centri fitness e aprendo quindi il suo centro di Personal Training. Potete leggere l'appassionante storia di questo giovane e ambizioso istruttore da pagina 18.

Naturalmente, grazie al contributo dei nostri autori specializzati, questo numero della FITNESS TRIBUNE presenta pure molte informazioni che riguardano il settore. Leggete cosa raccontano Sara Martinovic ed Ester Albini su come personalizzare maggiormente l'allenamento delle donne (da p. 84). Nell'articolo di Jonas Ambühl imparerete quali strategie impiegare per offrire supporto ai clienti nel creare abitudini (da p. 80). E indipendentemente dal fatto che amiate gli squat o li considerate una sorta di «autoflagellazione», vale sicuramente la pena leggere l'articolo di Ronny Hänni sulla valutazione critica della profondità di flessione (da p. 76).

Buona lettura  
FITNESS TRIBUNE