



SEGNALI IMPORTANTI

Lo scorso 13 ottobre si è concluso *ForumClub 2021*, svoltosi a quasi tre anni di distanza dall'ultima edizione in presenza. È stato bello, ed emozionante, incontrarsi di nuovo e confrontarsi con altri operatori e con esperti, con le aziende e le associazioni, con tanti amici. È stato importante per noi, che abbiamo fatto del nostro meglio per dare un contributo alla ripresa, così come per il settore che ha dato un segnale confortante. Abbiamo visto tanti sorrisi e ricevuto molti attestati di stima e vicinanza che ci hanno ampiamente ripagato per il lavoro svolto negli ultimi difficili mesi, spingendosi a continuare a dare il massimo. È stato bello, e significativo, rivedere i congressisti in sala, i visitatori a tu per tu con le aziende e riuniti intorno a un caffè o a un *selfie*. Ce n'era tanta voglia. E tanto bisogno. In Italia, il cui mercato del fitness e del wellness è notoriamente frammentato, la situazione è ancora delicata e una fotografia più nitida del settore nel suo complesso potremo averla solo la prossima primavera. Dalle testimonianze di alcuni operatori italiani (rappresentativi dell'universo di riferimento) che abbiamo raccolto con il *focus* che potrete leggere in questo numero, così come dal sondaggio effettuato da ANIF i cui risultati sono consultabili nella rubrica *News*, emergono le difficoltà che ancora oggi i club devono affrontare, ma

anche una buona dose di ottimismo, alimentata dal progressivo e costante miglioramento della situazione legata all'emergenza sanitaria e alla crescente voglia, da parte di tutti, di riconquistare una piena normalità.

In un momento come questo, è indispensabile essere "anti-fragili", virtù magnificamente illustrata da Mauro Berruto nel corso dell'apprezzatissima sessione d'apertura del *ForumClub*. Si tratta della capacità di trasformare le condizioni mutevoli e imprevedibili, dunque difficili e impegnative, in opportunità. E in questo numero potrete leggere il *case history* dell'*Ego Park* - la grande palestra a cielo aperto realizzata da *Ego Wellness Resort* nella magnifica campagna lucchese - che è un esempio lampante di anti-fragilità. E troverete altri stimolanti esempi di anti-fragilità nel resoconto dell'ultima edizione dell'*IHRSA Global Report* che riporta le parole di alcuni operatori di varie nazionalità dalle quali emergono importanti segnali di fiducia e slancio verso un futuro promettente. Che il mercato si muova lo dimostra anche l'ingresso in Italia di un marchio leggendario come *Gold's Gym*, al quale dedichiamo la copertina e un ampio articolo.

Che altro aggiungere? Che l'anti-fragilità sia con noi!

Roberto Maestrami