# eracle, lo sport oltre il mito



di Davide Venturi

Incastonato nelle verdi colline che circondano Como, Eracle Sports Center è il grande centro sportivo recentemente aperto da Gianluca Zambrotta che intende trasferire a tutti, nessuno escluso, la sua concezione di sport, inteso innanzitutto come scuola di vita e fonte di vero benessere

San Fermo della Battaglia, a pochi chilometri da Como, è stato recentemente inaugurato Eracle Sports Center, grande campus sportivo che riflette la straordinaria esperienza agonistica e i solidi valori umani del suo fondatore: Gianluca Zambrotta, icona vivente del calcio interpretato ai massimi livelli, protagonista di una carriera a cinque stelle culminata con la vittoria della Coppa del Mondo nell'indimenticabile notte di Berlino. Ha da poco abbandonato il calcio giocato, ma continua a calcare i rettangoli verdi vestendo i panni dell'allenatore, attività che condivide con quella

dell'imprenditore che ha deciso di "sdebitarsi" con lo sport regalando al suo territorio una realtà davvero unica. Affronta questa nuova e stimolante avventura continuando a puntare sui valori che lo hanno sempre distinto, come atleta e come uomo: correttezza, impegno, rispetto delle regole, sana competizione e umiltà.

Partendo da questi presupposti, l'ex difensore azzurro ha realizzato un polo di eccellenza in cui lo sport è inteso innanzitutto come attività formativa ed educativa, come occasione per confrontarsi con gli altri, ma anche e soprattutto come fonte







Nel centro di San Fermo della Battaglia c'è molto spazio anche per il fitness

di benessere, nell'accezione più ampia del termine. Il nome scelto condensa tutte queste virtù dando vita a un marchio suggestivo: Eracle, l'eroe mitologico greco – Ercole per i Romani –, protettore degli sport e delle palestre, incarnazione di coraggio, forza, umanità e generosità.

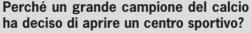
# lo sport per tutti, a partire dai bambini

Una soleggiata mattina dello scorso luglio abbiamo visitato il neonato centro comasco, incontrando il suo fondatore e i vertici manageriali che lo coadiuvano nella gestione,



### La parola a Gianluca Zambrotta

Abbiamo intervistato l'ideatore e proprietario di Eracle Sports Center che, partendo dal suo grande amore per lo sport, ha deciso di realizzare quello che lui stesso definisce un "laboratorio sportivo", un centro multidisciplinare in cui praticare tante attività cogliendo la parte più sana – e non solo dal punto di vista fisico – dello sport



«Per restituire quanto ho ricevuto dallo sport, ho creato un centro incentrato appunto sullo sport, dedicato alle famiglie e al mio territorio».

Come trasferisci la tua straordinaria esperienza maturata nello sport praticato ai massimi livelli al ruolo che ricopri all'interno di una realtà come Eracle Sports Center?



«È tutto incentrato sulla passione. La stessa passione che avevo in campo la traferisco al mio centro, mettendomi in prima linea laddove necessario per dare il mio contributo sul piano sia dell'immagine sia umano. Sono spesso in Eracle e cerco di comprenderne i cambiamenti e gli sviluppi, tenendo innanzitutto in considerazione le reazioni delle persone che vi lavorano e che lo frequentano».

# Che cosa diresti a una persona che non ha mai praticato esercizio fisico e sport per convincerla a "mettersi in moto", a cambiare stile di vita?

«Le direi innanzitutto che lo sport non è solo fatica, ma anche condivisione e scambio e, soprattutto, che può essere fatto per gradi, risultando dunque adatto a tutti. I migliori risultati si ottengono proprio procedendo con calma».

### Da grande sportivo, come vedi il fitness?

«Ritengo che il fitness sia complementare allo sport, sia l'integrazione giusta: non a caso ho pensato a un centro dedicato allo sport che includesse il fitness, intendendolo come sport indoor».

Eracle Sports Center si sviluppa su una superficie complessiva di circa 37.500 metri quadrati toccando con mano lo spessore, in primo luogo umano, di una realtà che, puntando sull'eccellenza sotto diversi punti di vista, risulta ideale per avviare i bambini all'attività sportiva e conquistare le loro famiglie. I più piccoli – particolare da non trascurare – sono seguiti dal punto di vista formativo, nutrizionale e psicologico e lo sport è innanzitutto proposto come scuola di vita e occasione di aggregazione e integrazione.

Eracle Sports Center, società sportiva dilettantistica a responsabilità limitata, di cui Zambrotta è socio unico, si sviluppa su una superficie complessiva di circa 37.500 metri quadrati, 16.500 dei quali dedicati alle discipline indoor e outdoor e circa 21.000 alla pratica di attività nel verde. Tra le tante discipline proposte figurano, solo per citarne alcune, calcio e calcetto (con la *Scuola calcio Milan*), nuoto-acquaticità, tennis, paddle,

beach-volley e fitness. Per ogni disciplina è prevista sia attività di avviamento sia la pratica amatoria-le e agonistica, in sinergia con le federazioni sportive competenti. Dal punto di vista generale, il progetto è "aperto", essendo stato pensato per consentire sviluppi futuri, ossia trasformazioni e ampliamenti che, nel tempo, assecondino nuove esigenze organizzative e gestionali.

### l'approccio gestionale

Abbiamo fatto diverse domande ad **Andrea Gregorio**, direttore generale di Eracle Sports Center, per cercare di mettere a fuoco le direttrici strategiche e operative di una realtà aziendale che coniuga la complessità organizzativa alla chiarezza degli obiettivi che si prefigge.

### Avete fatto uno studio di fattibilità prima di aprire il centro?

«Assolutamente sì, abbiamo commissionato uno studio di fattibilità partendo dall'analisi del territorio in termini di bacino d'utenza, viabilità, demografia e *competitor*. Proponendo sport outdoor, che attirano anche utenti più occasionali rispetto a quelli del fitness, abbiamo considerato un bacino di utenza con isocrona compresa nei 25 minuti in auto, corrispondente a circa 350.000 persone».

# Qual è la vostra filosofia gestionale, la principale linea strategica?

«Proporre un villaggio sportivo: un ambiente accogliente, sorridente, motivante e al tempo stesso accessibile, anche nelle formule di adesione, ossia dal punto di vista economico».

# A che tipo di clientela vi rivolgete?

«Lo sportivo e l'aspirante tale, in tutte le sue forme e caratteristiche, di ogni età. Basti dire che i nostri corsi di attività neo-natale in acqua iniziano con la caduta del cordone ombelicale, mentre i nostri corsi di ginnastica posturale e antalgica sono frequentati, senza alcun problema, da ultra ottuagenari».

### Qual è il vostro obiettivo per quanto concerne il numero di iscritti?

«Gli obiettivi, condivisi con la società di consulenza che ci segue, sono diversi per i diversi reparti. Per quanto concerne gli abbonamenti che danno accesso alle attività fitness, l'obiettivo è avere 1.800 iscritti attivi entro la fine dell'anno e devo dire che, avendo già raggiunto quota 1.670, siamo molto soddisfatti e fiduciosi. I traguardi prefissati per il futuro sono 2.300 abbonamenti attivi entro la fine 2015 e 2.500 entro il 2016. A questa base di clientela vanno aggiunti tutti i frequentatori che utilizzano i campi esterni e tutte le scuole sportive che ci porteranno, con la necessaria progressione, 600 bambini per la scuola nuoto, 300 per la scuola calcio e 150 per la scuola tennis».

### Come convivono, e come si integrano, fitness e sport all'interno di Eracle?

«Rispondo con una piccola provocazione: il fitness è sport. Non concepiamo il fitness e lo sport come ambiti separati o, peggio ancora, antagonisti, dunque consideriamo la loro integrazione assolutamente naturale e positiva. E per favorire il più possibile questa sinergia, ab-









biamo selezionato staff polivalente, assumendo istruttori in grado di insegnare almeno due discipline».

### Qual è la vostra politica dei prezzi? Quali tipologie di abbonamenti proponete?

«Proprio perché l'idea di Gianluca è sempre stata quella di dare al territorio la possibilità di fare sport, abbiamo deciso di applicare prezzi accessibili a tutti. Per quanto concerne le tipologie di abbonamenti, proponiamo adesioni quadrimestrali e annuali, suddivise per settori che, ovviamente, possono essere abbinati a seconda delle esigenze soggettive».

# Vendete anche tramite web? Avete un pro shop?

«Vendiamo tramite il web esclusivamente per quanto riguarda l'affitto dei campi sportivi. Per gli abbonamenti preferiamo che i clienti entrino direttamente in contatto con il nostro personale. Abbiamo un proshop per la vendita di articoli sportivi, in special modo abbigliamento e accessori piscina».

### Quante persone lavorano complessivamente all'interno di Eracle? Com'è organizzata la forza lavoro?

«Disponiamo di uno staff decisamente importante, composto da 67 persone tra dipendenti, professionisti e istruttori sportivi. È mio compito coordinare i responsabili

### obiettivo risparmio ed ecosostenibilità

Le soluzioni impiantistiche adottate da Eracle Sports Center sono a elevato contenuto tecnologico per ridurre il più possibile i consumi energetici, recuperando, ove possibile, tutti i cosiddetti cascami energetici di calore. La gestione degli accessi, della fruizione degli spazi e la regolazione degli impianti termomeccanici ed elettrici, così come il monitoraggio dei consumi, sono totalmente affidati alla domotica. In particolare, sono stati installati sistemi di gestione e controllo in remoto degli impianti e dei dispositivi di sicurezza, anti-intrusione e di gestione della sicurezza anche in vasca. Tutti i componenti di trattamento dell'aria sono provvisti di recuperatori e deumidificatori, i locali servizi-spogliatoi sono condizionati con gruppo frigo e l'illuminazione interna ed esterna è affidata a lampade e sistemi a LED. Oltre all'impianto fotovoltaico integrato nel vetro della copertura della piscina, sono stati installati collettori solari in copertura al fine di produrre almeno il 50% del fabbisogno giornaliero di acqua calda sanitaria.

In alto, una delle sale destinate al group fitness

dei vari settori, ossia fitness, acqua, sport esterni, accoglienza & customer care, marketing & comunicazione, amministrazione, bar-ristoro e manutenzione».

# Come selezionate e formate il personale?

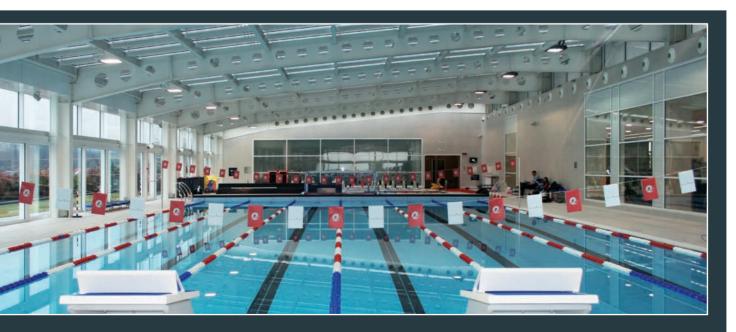
«Ci siamo appoggiati a Wellink per la selezione e la formazione dei responsabili di reparto che, a loro volta, sottopongono il loro staff a un piano di formazione continua. Prevediamo inoltre 3 camp di formazione annuali rivolti a tutto lo staff. Si terranno a fine agosto, a inizio gennaio, a inizio aprile, nel periodo pasquale».

# Quali progetti avete per il futuro?

«Per il futuro immediato, per la precisione entro il 2015, è prevista l'apertura del percorso vita nell'area verde, di proprietà, adiacente al centro e stiamo valutando la creazione del percorso avventura per l'anno successivo. Poi vedremo poiché preferiamo procedere per gradi, facendo bene il nostro lavoro. Prima di pensare a replicare questa realtà, o a trasferirla a terzi, vogliamo che funzioni al meglio, che raggiunga gli obiettivi che ci siamo prefissati».

# il contributo degli esperti

Dopo Andrea Gregorio, è toccato a **Paolo Grosso**, consulente del Team *Wellink* – società incaricata dello start-up di Eracle Sports Cen-



La piscina coperta è impiegata per diverse attività in acqua che si integrano sinergicamente con le altre discipline



Anche grazie all'efficace attività di marketing, Eracle è partito con il piede giusto, ottenendo in pochi mesi ottimi riscontri

ter – rispondere al nostro "interrogatorio" su altri aspetti importanti, dal punto di vista organizzativo e strategico, di una realtà aziendale partita con il piede giusto anche grazie alle idee chiare per quanto

### Fornitori Eracle Sports Center

Progettazione: SdiA -Studo di Architettura Paolo Pettene Arredi spogliatoi, sanitari e apparecchi automatici: Soema

Arredi: Molteni & C.

Attrezzi e accessori attività acquatiche: Agguatix, Del

Conca, Diana Sport, Professione Acqua

Attrezzi fitness: Technogym

Corsi fitness: Group Cycling, Les Mills, Striding, Zumba

Impianto fotovoltaico: Energyglass

Pavimentazione in legno area fitness: Cerlogne Pa-

Piscine e trattamento acqua: Piscine Castiglione - A&T

Sistema anti-annegamento piscina: Angel Eye

Sistemi di sicurezza e video-controllo: DTS Elettronica

Software gestionale e domotica: Teamsystem Wellness - InforYou

Superfici e coperture campi: Canobbio, Ecotennis, Li-

monta Sport, Mondial Tennis

Virtual trainer led in piscina: Aqvatech Engineering

concerne la strategia di comunicazione e marketing.

### A quale tipo di comunicazione pubblicitaria e strategie di marketing ricorrete? Come avete lanciato il club?

«Abbiamo incentrato la nostra strategia di comunicazione sulla spiegazione del nome e del logo, dando vita a un percorso che ha reinterpretato la leggenda delle dodici Fatiche di Eracle. Partendo da questi presupposti, abbiamo attuato una promozione itinerante con campagne locali e nei luoghi di aggregazione, impiegando anche internet, realizzando un battage con affissioni pre-apertura che hanno amplificato il concetto-slogan Non conosce fatica. Il messaggio si riferisce all'ideatore del centro e a chiunque lo legga: Eracle è una realtà polivalente che coniuga lo sport, che significa fare "fatica" con altre persone, a livelli qualitativi elevati grazie ai quali non ci si accorge quasi di fare fatica. E tutto ciò con un testimonial d'eccezione come Gianluca Zambrotta».

### Ricorrete a iniziative particolari per conquistare nuovi iscritti e fidelizzare i soci già acquisiti?

«Ricorriamo all'energia. Questo implica un'attenta lettura e analisi delle esigenze e delle caratteristiche di chi frequenta Eracle per proporre costantemente il giusto mix di attività "classiche" e iniziative aggreganti che creino e rafforzino il senso di appartenenza. Proponiamo inoltre programmi che alimentano la motivazione e incentivano il passaparola spontaneo con la nota formula "porta un amico", facendo anche ricorso alle soluzioni tecnologiche, sia interne sia esterne a Eracle».

### Come gestite i social media e con quali risultati?

«I social media costituiscono un elemento strategico vincente delle campagne che attuiamo rivolgendoci sia al nuovo iscritto sia al cliente già acquisito. Gestiamo le piattaforme con un gioco di squadra che implica la condivisione dei contenuti con i responsabili di ogni

settore. Dall'evento all'inserzione pubblicitaria, tutto è orientato al raggiungimento di un elemento che apparentemente sembra poco compatibile con i social: un numero. Un numero di fan, un numero di adesioni, un numero di condivisioni»

### In che cosa si distingue Eracle rispetto ai centri che avete già seguito in fase di start-up?

«Eracle presenta differenze sostanziali: non è un fitness club, un wellness club, una piscina e nemmeno una polisportiva. È l'insieme di tutti questi elementi e l'impostazione del lavoro deve necessariamente essere tale da permettere l'integrazione dei diversi settori. Abbiamo impostato l'operatività del centro attuando il concept di villaggio sportivo, cercando di usare i differenti settori per attrarre utenti targhettizzati che, una volta conquistati, possano essere realmente integrati e trasferiti da un servizio all'altro».

### Siete soddisfatti di questi primi 5 mesi di attività?

«Molto. Era davvero da tanto tempo che non vedevo uno startup come questo. Siamo sopra gli obiettivi fissati in tutti i settori, ma soprattutto sono soddisfatto del team creato, a partire dai responsabili di reparto che, grazie alle loro capacità e disponibilità, hanno saputo trasferire, in modo eccellente, energia e competenze ai rispettivi staff».

### Su quali elementi si concentrerà il vostro lavoro per il futuro di Eracle?

«Dopo l'estate inizierà la fase di tutoring e quindi il nostro lavoro di consulenti si sposterà soprattutto sull'affiancamento ad Andrea Gregorio per quanto attiene al *problem* solving e alle strategie da implementare. Si tratta di un lavoro che verrà effettuato principalmente on-line, in modo da ultimare il processo di cessione di know-how e lasciare che Eracle e il suo fantastico team camminino da soli».

www.eraclesportscenter. it