



“chi non innova è normale che retroceda”

Gardacqua - Garda (VR)

# Acqua network

LA CRISI PENALIZZA TUTTI, MA LE PISCINE NON SEMBRA NE RISENTANO PARTICOLARMENTE. MAGGIORI DIFFICOLTÀ PER LE AZIENDE FORNITRICI, CONDIZIONATE DA RIDUZIONE DEI CONSUMI, STRETTA CREDITIZIA E IL DEPLOREVOLE STILE DI DIVERSE PISCINE CHE NON PAGANO. MA PER I FURBI LA PACCHIA È AL CAPOLINEA.

## e indicatori di mercato

Aquasport - Limbiate (MI)



L'ultimo incontro di Acquanetwork ha visto la partecipazione di società di gestione e aziende di fornitura e servizi affiliate, ma anche di numerosi gestori non appartenenti al network, affiancati da tre aziende che aspirano ad inserirsi in questa unica ed autorevole "rete". Obiettivo? Confrontarsi e crescere uniti, interpretando il mercato e recependo le istanze del consumatore. Motore del network, EAA e un gruppo qualificato di aziende, che si stagliano per spirito di coesione, valori etici condivisi e volontà di alimentare l'evoluzione del settore. Fra le nuove aziende pronte ad entrare nel network **Enac Srl** di Schio-VI (*Marina Camporese*); **Nature Power** di *Stefano Testori* e dell'ex azzurro di nuoto *Lorenzo Bollati* e **IFC SpA** capitanata nientepodimeno che da uno dei più grandi manager europei, *Ferruccio Alessandria*. Fra i partecipanti non affiliati, alla "sessione open" del 4 settembre scorso, da segnalare la Svizzera **Acquapark California** con *Alberto Gianetti*, titolare, e *Isabella Valli*, general manager, e l'italianissima **Mito** di *Cinzio Boscolo (TO)*. *Luigi Poli*, presidente di **Ass. S&B**, ha fatto il punto sul mercato decifrando stagione estiva e l'attuale start up 2009-10, concludendo che se l'estate non è stata negativa, oggi più di ieri sono indispensabili mutamenti di strategie, più focalizzate su target famiglia passando attraverso attenta analisi della loro propensione alla spesa, che può riflettersi in negativo sulla frequenza ripetuta in piscina; in particolare è necessario andare oltre la considerazione dei servizi offerti fino a ieri.



## ► IL MERCATO SECONDO I FORNITORI: DIFFICOLTÀ E RIMEDI

Fra le aziende di fornitura si conviene che oltre alla crisi che non fa premio, il problema sono le cattive abitudini di pagamento di diverse centri acquatici, che incassano cash e saldano con ritardi insostenibili per le stesse ditte, causa anche banche che non sostengono la piccola e media impresa. Facendo attenzione a non cadere in errori perseguibili penalmente, verrà creata una banca dati, destinata ad una Centrale Rischio, che segnalerà le piscine reiteratamente insolventi o ad alto rischio. A tale informazioni si accederà previo rispetto rigoroso della legge sulla privacy, ma nessun centro acquatico avvezzo a tale malcostume potrà contare su effetto sorpresa per la puntuale informazione delle aziende fornitrici affiliate: queste eviteranno così di finanziare i soggetti infidi, in modo da escludere sofferenze sommate al mancato credito degli istituti bancari. Per informazioni consultare siti [www.euroaquatic.it](http://www.euroaquatic.it) o [www.acquanetwork.it](http://www.acquanetwork.it)

## ► INDAGINE CONOSCITIVA SU STATO DI SALUTE DEL SETTORE

Viene presentata l'indagine conoscitiva elaborata grazie al contributo di aziende di gestione (Centro-Nord) e di fornitura. Dati non negativi, ad eccezione di alcune controprestazioni di alcuni fornitori, che rispecchiano la situazione non esaltante di piccole e medie imprese. Dati su cui riflettere. Si evince tuttora che le aziende non riducono la propensione all'investimento pur essendo penalizzate da ostacoli e difficoltà del mercato e sistemici. L'esame degli indici sui consumi forniti ad agosto da Confcommercio indica che

sono cambiati alcuni stili di spesa, sia sui beni primari che non. In particolare per la persona e tempo libero prevale una tendenziale crescita e la quota complessiva della spesa è del 19%: dato confortante, che si riverbera in positivo anche su spesa per attività in acqua (*voce tuttavia "inquinata" da crescita esponenziale di giochi elettronici e relativi accessori*). Tornatore riporta le indicazioni frutto di interviste random di imprenditori e manager del settore: le piscine sembrano in salute (*l'88% dichiara che la situazione è in crescita o comunque buona*); qualche impianto segnala una contrazione degli adulti, mentre per i bambini prevale l'orientamento di frequentare 1 volta a settimana. L'aquafitness segna il passo, ma è quasi fisiologico, dopo la crescita inarrestabile avuta fino a tre anni fa. Tuttavia molto dipende dalla capacità organizzativa, professionale e innovativa di ogni singolo centro. Chi non innova è normale che retroceda. Fitness acquatico non è più una novità. Il nuovo sono fun, divertimento, relax percorribili in acqua a temperature elevate. Diversi centri medio-grandi, che interpretano tale filosofia, sono in costruzione. Hidron è la sintesi di tale filosofia (*ma cresce soprattutto per servizio ristoro*) e anche California Acquapark di Balerna è un esempio di lungimiranza (*già 10 anni fa aveva avviato la sua struttura wellness/ricreativa con vasche destinate a tale uso*).

## ► PROMOZIONI MOZZAFIATO (...E AD EFFETTO BOOMERANG)

Dal confronto emerge che alcune piscine crescono a due cifre (*zone Piemonte, Nord Est e Sicilia*), ma che altre aree, causa crisi, non replicano più i grandi successi numerici di qualche anno fa (*Veneto*),

“le piscine sembrano in salute; l'88% dichiara che la situazione è in crescita o comunque buona”



anche se tali realtà erano in grado di superare i 5.000 iscritti mese ai corsi: numeri da primato europeo! Da non sottovalutare strategie promozionali di grandi catene come Virgin Active, capace non solo di uscire a 39 euro/mese (addirittura a Prato, flagellata dalla crisi del tessile, la nuova apertura Virgin comporta un lancio alla tariffa folle di 19 euro/mese!). Ma se inizialmente la gente abbozza, in genere causa pochezza dei contenuti, torna alla piscina cui è affezionata, prescindendo dalla considerazione sul prezzo.

## ► DOSSIER E DENUNCIA DEI MALI DEL NOSTRO SISTEMA

I componenti il network confermano volontà unanime di proseguire con Dossier sul malaffare del sistema piscina - su questo numero di HA a pag. 12 -, denunciando il marcio (e le pecore nere, con nomi e cognomi) e inviando alle autorità competenti la documentazione raccolta (7 firmatari il documento, tutti appartenenti ad Acquanetwork).

Si parla anche delle pressioni ricevute per non pubblicare e divulgare il dossier, il che dà maggiore motivazione - condivisa - a proseguire in tale missione moralizzatrice. Seguendo EAA, si darà il via anche a master di alta specializzazione, cui Acquanetwork offrirà fattivo sostegno. Fra i più convinti, Paolo Gecchelin, che invita però a definire regole più rigide per entrare nel network, partecipare ai

## IL CONVEGNO

Fra le prossime iniziative di Acquanetwork, in collaborazione con altre istituzioni ed aziende: **CONVEGNO SUL TEMA DEL PROJECT FINANCING** (31 ottobre a Varese), dove Acquanetwork, con EAA, FIIS e Swim Planet figurerà fra i promotori e organizzatori. Si rimarca che il contesto in cui certe tematiche possano essere affrontate in modo esaustivo sarà il **FORUM PISCINE 2010, CHE QUEST'ANNO TORNA A BOLOGNA**, sede assai apprezzata da tutti.

lavori e accedere alle informazioni prodotte. Non per discriminare, ma per premiare chi si adopera per lo sviluppo di idee e iniziative volte a migliorare il mercato. ❖

RIEPILOGO INDAGINE CONSOCITIVA: AZIENDE FORNITRICI					
	Categoria 1	Categoria 2	Categoria 3	Categoria 4	Categoria 5
<b>FATTURATO AL 31 AGOSTO 2009</b>	<i>variaz. vs 08</i>	<i>variaz. vs ultimi 3 anni</i>			
TOTALE	49,67%	-14%	-12%	-13,00%	270mila
LINEE CARATTERIZZANTI 1	56,60%	-20%	Cost pi 50%	-30,00%	
LINEE CARATTERIZZANTI 2	22,00%	10%	Cost gara 20%	20,00%	
LINEE SECONDARIE	-8,00%	-20%	accessori 25%		
BENI DUREVOLI 1	52,11%			7,00%	
BENI DUREVOLI 2	111,00%				
PRODOTTI DI CONSUMO 1	30,28%			0,00%	
PRODOTTI DI CONSUMO 2	-6,54%				
PRODOTTI FORTE ROTAZ 1	48,56%			-13,00%	
PRODOTTI FORTE ROTAZ 2	167,70%				
<i>Fra le aziende fornitrici si rileva una contrazione media poco superiore del 10% in parte compensata da riduzione costi. Fa eccezione azienda che cresce di quasi il 50% grazie alla spinta derivante dall'export: segno che il made in Italy, nonostante il dollaro debole, quando è qualitativo ha buone possibilità di successo. Buon andamento per beni durevoli, mentre quelli a forte rotazione hanno subito uno stop.</i>					
<b>COSTI AL 31 AGOSTO 2009</b>	<i>variazione vs 08</i>				
COSTI UTENZE	-10,00%	0%	+2%	-20,00%	
COSTI PRODUZIONE	-1,50%	12%	+10%	10,00%	
PERSONALE ASSUNTO a tempo indeterminato	10%	nessuno	25% (35 dip.)	20,00%	
PERSONALE a tempo determinato	0,00%		0,00%	0,00%	
PROGETTAZIONE E SVILUPPO	12,00%	10%	+20%	-30,00%	
TEMPI MEDI INCASSO	97 gg	30 gg	96 gg	15,00%	190 GG
PAGAMENTO FORNITORI	all'ordine/60-90 gg	90 gg	anticipato per il 75%	15,00%	
<i>Questo è solo uno spaccato dei costi delle aziende fornitrici. In genere c'è un contenimento di alcune voci, ma non si lesina sui investimenti. Colpisce, in modo preoccupante, la media dei pagamenti da parte della clientela, che contrasta con quella appannaggio dei fornitori. Il tutto complicato dalla scarsa propensione al credito delle banche.</i>					
<b>ELENCO DIFFICOLTÀ MAGGIORI RISCOSETRATE DA PARTE AZIENDE FORNITRICI</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Il cliente sovente osserva solo il prezzo prescindendo da qualità, affidabilità e soluzioni innovative</li> <li>Scarso profilo manageriale e imprenditoriale dell'interlocutore</li> <li>Poca propensione a migliorare la capacità a promuovere/vendere servizi e prodotti (formazione)</li> <li>Impreparazione staff tecnico ad utilizzare attrezzature, da quelle + semplici a quelle + sofisticate</li> <li>Il cliente sovente osserva solo il prezzo prescindendo da qualità, affidabilità e soluzioni innovative</li> <li>Ritardi nei pagamenti</li> <li>Difficoltà clientela capire discorso qualità-prezzo</li> </ul>					
<i>Significativo che fra le maggiori difficoltà alcune voci abbiano ad essere dominanti da parte di tutte le aziende intervistate.</i>					

## RIEPILOGO INDAGINE CONSOCITIVA: SOCIETÀ DI GESTIONE

	Nord est-area 1	Nord est-area 2	Nord est-area 3	Nord ovest-area 1	Nord ovest-area 2	Nord ovest-area 3	Centro-area 1	Centro-area 2	Centro-area 3	Centro-area 4
<b>FATTURATO AL 30 LUGLIO 2009</b>	<b>VARIAZIONE VS 08</b>									
PISCINA/E ESTIVE	3,00%	-2,30%	no	no	30,00%		-10,00%		no	
AREA PISCINA	13,00%	-4,80%	1,50%	12,00%	35,00%		0,00%	5%	3,00%	
AREA FITNESS	19,00%	12,00%	1,50%	15,00%	50,00%		0,00%	2%	-5,00%	
AREA WELLNESS-RELAX			1,50%	omaggio	15,00%					
AREA ESTETICA	5,00%	no			25,00%					
AREA SHOP	-5,00%	-6,80%		new			7,00%	25%		
CAMP ESTIVI	26,00%	45,00%			20,00%		3,00%			
AREA BAR	locazione	-11,70%			locazione					
AREA INTRATTENIMENTO					80,00%				no	
<i>L'andamento dei flussi di utenza non è negativo e l'estate si è rivelata comunque positiva. Nel complesso i dati di crescita sono diffusi su diversi impianti. Chi cresce verticalmente è perché ha una breve storia alle spalle. Chi soffre (segno negativo) viene da stagioni dai risultati irripetibili. Abbastanza sconforti che soffra l'area shop, mentre servizi come i Camp Estivi, che incontrano i bisogni delle famiglie, sono in crescita, anche sensibile.</i>										
<b>COSTI AL 30 LUGLIO 2009</b>	<b>VARIAZIONE VS 08</b>									
ENERGIA	-2,00%	9,20%	-9,03%	10,00%	30,00%		0,00%	31%		
RISCALDAMENTO	13,00%	IDEM	-4,80%	-10,00%	20,00%		10,00%	17%		
PERSONALE ASSUNTO	3,00%	18,60%	0,00%	0,00%	10,00%			29%		
STAFF (cocopro, interin, etc.)	18,00%	21,00%	6,18%	12,00%	15,00%		0,00%		3,00%	
MANUTENZIONE ORDINARIA	5,00%	-1,30%	-47,56%	0,00%	0,00%		2,00%		-3,00%	
MANUTENZIONE STRAORDINARIA				0,00%				5%		
ACQUA	-2,00%	vedi energia	no	0,00%	15,00%		5,00%	3%	3,00%	
<i>I costi, per chi ha alcuni anni d'attività alle spalle sono stati talvolta ridotti. Fa eccezione la voce riscaldamento su cui, soprattutto al Nord, ha inciso un inverno mediamente più rigido. Altra nota su crescita costi: tale andamento è strettamente collegato ad una verticale ascesa numerica, con conseguente aumento dei consumi. La voce "acqua" denuncia un parziale generale aumento: un bene prezioso destinato a costi crescenti.</i>										
<b>COSTI AL 30 LUGLIO 2009</b>	<b>INCIDENZA SU COSTI TOTALI</b>									
ENERGIA	4,00%	8,90%	6,13%		10,00%		5,00%			
RISCALDAMENTO	11,00%	IDEM	5,65%		20,00%		15,00%			
PERSONALE ASSUNTO	11,00%	14,40%	34,64%		5,00%					
STAFF (cocopro, interin, etc.)	24,00%	12,70%			35,00%		42,00%		48,00%	
MANUTENZIONE ORDINARIA	25,00%	3,50%			5,00%		8,00%		2,00%	
MANUTENZIONE STRAORDINARIA	0,00%	15,50%	10,74%							
ACQUA	5,00%	vedi energia	no		2,00%		8,00%		3,00%	
<i>In merito ai costi totali si può rilevare come il personale incida in modo pesante. Dato questo su cui riflettere, alla luce anche delle paventate incursioni di Enpals, Ispettorato del Lavoro e Inps, che per far cassa colpiscono alla cieca. Il dato sproporzionatamente elevato relativo a manutenzione ordinaria si spiega con assoluta inosservanza di tale azione periodica da parte di precedente gestore; la media infatti è ben più contenuta.</i>										
<b>TARIFFE 09-10 ANNUALE</b>										
NUOTO LIBERO ABBONAM	€ 348,00	€ 310,00	€ 7,00	€ 400,00	€ 420,00	€ 550-600	€ 411,00	€ 499,00	€ 450,00	
CORSO 0-3 (mese)	€ 252,00	€ 282,00								
CORSO BAMBINI (mese)	€ 359,00	€ 230,00	€ 10,50							
CORSO ADULTI	€ 399,00	€ 282,00	€ 8,60							
CORSO AQUAFIT, AQUABIKE	€ 359,00	€ 282,00	€ 9,40	€ 440,00	€ 440,00	€ 520-600	€ 411,00			€ 500-550
FITNESS AREA isotoniche/cardio + corsi	€ 445,00					€ 720-1200	€ 411,00			€ 650-750
FITNESS AREA isotoniche/cardio + corsi mattino	€ 389,00									
CORSI SPECIAL (pilates, hip hop...)	€ 369,00						€ 411,00			
<i>La comparazione tariffaria indica come ci sia un balzo verso l'alto nelle grandi città delle regioni del Nord Ovest (area 3) e del Centro (area 4), ma che la media è piuttosto contenuta. Nei centri fitness si parla di annuali che vanno da 700 a 1200 € per centri di medio-alto livello. Le piscine sono molto più a buon mercato (provate o pubbliche che siano): il che spiega anche il successo delle piscine italiane e la crisi dei centri fitness della Penisola.</i>										