

# UNO SGUARDO AL FUTURO CON **MR. TECNOBODY**

////// A CURA DELLA REDAZIONE

*Stefano Marcandelli, fondatore e CEO di TecnoBody, ha rilasciato un'approfondita videointervista a Il Nuovo Club per illustrare la filosofia e la visione della sua azienda.*

*In queste pagine un estratto della parte iniziale.*



**I**l Nuovo Club ha fatto visita a TecnoBody per realizzare, in esclusiva, un'approfondita videointervista al suo fondatore e CEO **Stefano Marcandelli** che, rispondendo a numerose domande, illustra mission, vision e valori dell'azienda che ha fondato quasi trent'anni fa. Rivela la sua concezione innovativa dell'universo fitness, salute e sport, incentrata sulla valorizzazione dei professionisti tramite un approccio "diverso" e il sapiente utilizzo della tecnologia più avanzata. Di seguito le risposte alle prime due delle tante domande che gli abbiamo posto.

**Qual è, in sintesi, il percorso compiuto da TecnoBody?**

«La storia di TecnoBody inizia con la mia esperienza di sportivo: praticavo il lancio del giavellotto a un certo livello. A vent'anni mi feci male alla spalla e, in giovanissima età, compresi l'essen-

za, e l'utilità, della riabilitazione. A 24 anni mi laureai in Scienze motorie, in un'epoca in cui c'era da una parte l'attività riabilitativa, svolta con attrezzi semplici come i bastoni, i palloni Bobath e le clavette, dall'altra il fitness tradizionale, svolto prevalentemente con attrezzi isotonici. Mi resi conto che mancava qualcosa che mettesse in comunicazione questi due mondi e, a 26 anni, fondai TecnoBody, partendo dalla cantina perché allora non avevo nemmeno il garage. Lo feci realizzando la mia prima macchina propriocettiva per quantificare la stabilità e valutare la postura, ideata per la mia tesi di laurea. Erano gli anni Novanta quando il seme della mia "follia" fece la sua comparsa, in un'epoca in cui si prestava molta attenzione a concetti espressi da parole come "tonico", "trofico" e "cardio-metabolico". Io, invece, mi focalizzai su qualcosa che non aveva una massa riconducibile alla fisica classica. Ero interessato a quantificare l'inquantificabile perché intuivo che era quel qualcosa che ci fa

stare in piedi o cadere. Era il seme di un percorso di neuro-riabilitazione, attività poi ripresa dallo *sport performance* di altissimo livello, che ho in seguito materializzato con la realizzazione di una macchina. Allora alternavo l'attività di piccolo ricercatore e costruttore con quella di commerciale e ricordo ancora che vendetti la mia prima macchina al *Don Gnocchi* di Milano. Ricordo la grande soddisfazione e lo sblocco mentale che generò quel primo passo fondamentale. Poi è stato un susseguirsi di cose: nel corso dei primi dieci anni di attività mi sono fatto le ossa in Italia, acquisendo, come clienti, circa 700 centri riabilitativi in tutta Italia; nel 2007 partecipai per la prima volta a *Medica* di Düsseldorf e tra il 2008 il 2019 ci siamo affermati in Cina, dove oggi 1.000 ospedali sono nostri clienti. Per TecnoBody, la Cina è stata l'America: la liquidità generata da quel mercato mi ha permesso di investire sull'azienda che, negli ultimi dieci anni, ha galoppato, realizzando sia nuovi prodotti, sia nuovi servizi, tanto in ambito *rehab*, che è la nostra radice, quanto, negli ultimi cinque anni, nello *sport performance* di alto livello. Oggi vedo questi due mondi strettamente connessi tra di loro, con la convinzione che non sia la quantità a fare la differenza, bensì la qualità, che lascia un segno indelebile. Quando guardiamo un bel dipinto, non siamo colpiti tanto dalla sua dimensione, quanto dal dettaglio. Prestiamo grande attenzione alla qualità del trattamento che eroghiamo e alla macchina dal quale deriva che, a sua volta, è un ponte per creare un servizio diverso. La macchina non è dunque fine a se stessa: è un mezzo per erogare un servizio riabilitativo di altissimo valore aggiunto, oppure un servizio *health* o *sport performance* di altissimo livello».

**Con la sua filosofia, TecnoBody sta cambiando profondamente il mondo delle palestre. In che modo cambia anche quello dei trainer?**

«Vent'anni fa c'era la dicotomia tra il mondo rappresentato da parole come fisioterapia, ospedale, dolore, e quello del fitness, che poi si è evoluto identificandosi con termini quali wellness, salute, benessere e felicità, che evocano l'immagine di persone che stanno bene. In questi ultimi 20 anni il settore fitness è maturato, così come la percezione di salute di ognuno di noi. Nella testa di tutti si sono insinuati concetti che esprimono "tonalità di grigio", ovvero concetti come prevenzione e manteni-

mento, che prima erano un po' vuoti, privi di un contenitore, mentre oggi, anche in seguito all'emergenza Covid che ha accelerato tantissimo la diffusione del concetto di prevenzione e mantenimento, hanno assunto stabilità e solidità. Ritengo che noi player abbiamo il compito di aiutare il mercato a evolvere facendo chiarezza.

Nell'odierno mercato del medicale, della clinica *rehab hi-tech*, non ci sono più i box di fisioterapia di vent'anni fa. Oggi le palestre di riabilitazione sono simili all'ambiente in cui ci troviamo, sono ambienti hi-tech e super connessi. Da una parte c'è la clinica, nella quale operano il fisiatra, il direttore sanitario e il fisioterapista in ambito medicale, dall'altra c'è una bolla pronta a esplodere, che definirei del "personal trainer 4.0", ovvero il personal trainer che ha consapevolezza di quanto sia importante la prevenzione e il mantenimento, in grado di interfacciarsi con un cliente più maturo, ultra quarantenne, che va coinvolto in modo diverso rispetto ai *Millennials*, proponendogli servizi completamente diversi, utilizzando anche la tecnologia come mezzo di comunicazione tra trainer e cliente, che non è un paziente. La valutazione del cliente, di come si muove e cammina, della sua postura, è un aspetto fondamentale perché siamo nel campo para-medico ad altissimo valore aggiunto. Questo tipo di servizio abbraccia l'innovazione ed è in grado di soddisfare un cliente più esigente, che cerca risposte efficaci pur non essendo malato. Questo tipo di servizio ha un elevato valore anche sul piano economico e richiede strumenti iper tecnologici per rivolgersi con successo a un cliente sempre più intelligente ed evoluto. Oggi i personal trainer cercano non solo lo strumento, ma anche il percorso formativo finalizzato all'evoluzione delle competenze e del servizio erogato, cercano le soluzioni che consentano loro di trovare il bandolo della matassa, ossia di districarsi nel mondo che in un recente passato era etichettato come "medical fitness", ovvero la "pillola del movimento" che in questa era va somministrata in modo iper tecnologico».

[www.tecnobody.com](http://www.tecnobody.com)

Per guardare la videointervista, che dura circa 30 minuti nel corso dei quali Stefano Marcandelli risponde a numerose domande, inquadra il QR CODE o vai su [www.fitnesstrend.com](http://www.fitnesstrend.com)

