

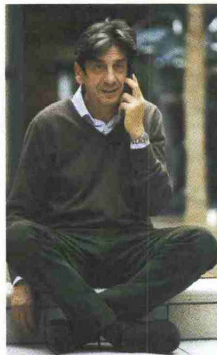
# il Mondo

SETTIMANALE ECONOMICO DI RIZZOLI **CORRIERE DELLA SERA**

FITNESS LA SOCIETÀ MILANESE APRE AI SOCI

## Getfit mette in forma anche il private equity

Sei centri fitness, 25 mila associati, profitti per 727 mila euro nel 2006 e una grande fiducia nelle capacità di crescita: «Il fatturato 2006 è stato poco superiore a 16 milioni, nel 2007 arriveremo a 27 milioni per poi salire a 52 nel 2008». A parlare è Livio Leardi (foto), amministratore delegato e socio di maggioranza del gruppo **Getfit**, che ha messo in cantiere sette nuove aperture per quest'anno e una decina nel 2008. La società si presenta come un caso di imprenditorialità applicata a un campo, il fitness, dove sono ben poco diffusi metodi gestionali propri delle aziende. Ecco che chi entra in Nuoto e benessere srl (questo il nome della società



operativa, **Getfit Europe spa** è invece la holding che ne possiede il 100%) deve seguire una scuola di formazione interna della durata di sei mesi, con successivi corsi di aggiornamento. Ogni centro ha poi un preciso organigramma con a capo un club manager. Forte è il ricorso all'outsourcing mentre particolare attenzione viene data alla parte commerciale: al momento ci sono 30 venditori sui 200 dipendenti della Nuoto e benessere srl e prima dell'apertura di ogni nuovo centro si cerca di piazzare almeno un 35% dei nuovi abbonamenti. Gli investimenti previsti nel 2007 sono 11,6 milioni e 18,4 milioni il prossimo anno, un esborso che la società coprirà per il 50-60% del totale con mezzi propri e per la restante parte con il ricorso alle banche, «ma stiamo valutando l'apertura del capitale a dei fondi di private equity», dice Leardi. «Al momento è solo un pensiero, una valutazione che approfondiremo nel 2008: prima vogliamo raggiungere una certa dimensione, una massa critica».

Ivan Del Ponte

**GetFIT**  
Club

RASSEGNA STAMPA

  
MERIDIAN  
Communications