

LINDA MARABELLO



SNEF modello di qualità e polifunzionalità



UN COMPLESSO SPORTIVO CON POCI EGUALI IN ITALIA. SI DISTINGUE PER LA RICCHEZZA DI IDEE E ALTI STANDARD, FRUTTO DI UNA PROGETTUALITÀ EVOLUTA. L'AREA ACQUATICA COME GRANDE PUNTO DI FORZA, PER REGGERE UN INVESTIMENTO IMPEGNATIVO MA GIUSTIFICATO DALLA COMPLETEZZA DI SNEF-LAMBRONE



I coniugi Gnerre, fondatori del centro Snef Lambrone (Erba - CO)

SOVENTE LE GRANDI CITTÀ DEFICITANO IN QUALITÀ DI IMPIANTISTICA SPORTIVA. Erba, comune del Comasco di circa 17.000 abitanti, dovrebbe essere un esempio per diverse AL incapaci di legarsi a imprese in grado di dare forma a realtà sportive così ben concepite, senza lesinare in innovazione, valore estetico, polifunzionalità del complesso realizzato. Alla guida di tale superbo centro sportivo, due figure di spessore che vantano oltre 30 anni di collaudata esperienza nel settore: **Gabriella Lavore e Angelo Gnerre.** I quali, saggiamente, per la realizzazione di un'opera così ben riuscita, si sono avvalsi della partnership di eccellenze nazionali, su tutte Piscine Castiglione, che - coniugando il proprio modello vincente con gusto, valorizzazione degli ambienti e scelte funzionali della gestione Snef - ha dato vita ad uno dei poli acquatici più intelligenti e belli del Nord Italia. **Snef Lambrone** non è solo piscine e spa, ma molto, molto di più, con un appeal che attira sportivi o simpatizzanti del wellness da un bacino di oltre 60.000 abitanti. Questo spiega perché 10 milioni di euro d'investimento sono giustificabili. Ma meglio lo può documentare Gabriella Lavore, direttrice generale del centro sportivo.

Perché rilanciare un centro sportivo come Lambrone e quali sono gli obiettivi principali alla base del vostro disegno strategico?

Alla nostra famiglia piacciono le sfide. La città di Erba attendeva la piscina da oltre 30 anni. L'attesa e l'entusiasmo del paese per questa nuova realizzazione è stata una delle spinte motivazionali più alte che ha portato grande interesse e curiosità per la nuova opera: la sinergia con altre ditte abbiamo così realizzato, in meno di un anno dall'inizio dei lavori, un complesso sportivo di oltre 4000 mq e i due nuovi campi sintetici di calcio a undici.

Fondamentale, in questa sfida, la presenza di partner affidabili, quotati e attivi per la realizzazione dell'intero project, anche nei futuri 30 anni di concessione. Altri fattori positivi: la struttura era già frequentata e conosciuta, inoltre la sua ubicazione è strategica. Dal progetto iniziale alla stesura del



business plan siamo stati entusiasti e pro-attivi. L'obiettivo finale che ci siamo posti sin dall'inizio è quello di far diventare l'impianto polisportivo Snef Lambrone un riferimento per tutti gli amanti dell'attività motoria e agonistica dell'intera provincia di Como e non solo.

Dieci milioni di euro sono una cifra assai cospicua: come ritenete di

rientrare da un investimento tanto ingente e su quali fronti puntate di più per coronare con successo crescente la vostra sfida?

La cifra è sicuramente molto importante, ma il nostro primo partner è il comune di Erba, che ha contribuito a riannodare il centro. Il resto (che rappresenta la maggior parte dell'investimento) arriva dal nostro gruppo, ma crediamo che ampliando e differen-



ziando i servizi dell'intera struttura sia possibile ottenere un corretto equilibrio tra costi-ricavi, restituzione della rata del mutuo e agevolazioni tariffarie alla cittadinanza.

Il primo imperativo è stato quello di contenere i costi di manutenzione nei futuri 30 anni di concessione, con scelte di tecnologie costruttive e impiantistiche finalizzate alla riduzione dei costi energetici e alla semplicità della loro manutenzione.

Puntiamo su un'offerta di servizi molto articolata e completa, facendo leva sulla varietà delle strutture a disposizione inserite in un'area naturalistica di grande bellezza. Chi si avvicina al nostro centro si deve attendere di trovare, a prezzi competitivi, una serie di servizi integrati tra loro.

Contiamo anche sui crescenti rapporti di collaborazione con tutte le amministrazioni interessate del "Triangolo Lariano", per farne il centro di riferimento.

Le piscine sono frutto di progettualità evoluta, ma anche l'area spa è espressione di raffinatezza, qualità e accoglienza uniche. Quali valutazioni hanno inciso sulle vostre scelte e sulla magnifica realizzazione di questi ambienti?

I soci di A&T Europe con il proprio know-how hanno concepito le vasche interne ed esterne con concetti di funzionalità, economicità nella gestione e nella manutenzione, che

assicurano interventi minimi nei 30 anni di concessione (Myrha Solutions).

Anche pavimenti e rivestimenti, grazie a Ceramiche Frigerio (concessionario Florim) sono la giusta soluzione tra cura dell'aspetto estetico, facilità di manutenzione e caratteristiche tecniche richieste dalle normative.

Nell'area wellness, per differenziarci abbiamo cercato di coniugare semplicità ed eleganza. Mai, nelle nostre scelte concordate coi i Partners, è venuta meno l'attenzione ai costi di funzionamento ed al corretto dimensionamento. Abbiamo cercato di essere incisivi circa i colori dei rivestimenti e degli arredi, con l'obiettivo di far coesistere semplicità e raffinatezza. Credo che il benessere fisico nasca anche dal piacere di rilassarsi e



frequente un'area gradevole e ricercata, non necessariamente sfarzosa.

Quali sono i vostri obiettivi a breve e medio termine, e su quali servizi puntate maggiormente?

Oltre ad avviare e far conoscere l'impianto, abbiamo cercato di puntare molto sul "progetto scuola", nato dalla collaborazione di mio marito (Angelo Geser, ndr) con il prof. Pierluigi Invernizzi e l'allora Isef della Lombardia, per coinvolgere il maggior numero di scuole del territorio in un progetto didattico stimolante. La scuola è per noi un valido strumento di promozione del centro in direzione del cliente finale (il bambino e il ragazzo) sul territorio e nei piccoli comuni limitrofi, che ci permette così di far conoscere

un nuovo impianto natatorio a gran parte della popolazione locale.

Altro obiettivo: far utilizzare la nostra area wellness, che è peraltro accessibile a prezzi contenuti (l'opzione è allargata ai numerosi utenti delle altre discipline sportive non acquatiche).

Avevamo un'ampia gamma di servizi sarà acquistabile e prenotabile dal Web. Ovviamente, in termini economici la sostenibilità del nostro progetto passa anche dalla frequenza nei mesi estivi della vasca e dell'area esterna di dimensioni ingenti (circa 12000 mq complessivi). Su quest'area abbiamo in corso alcune iniziative - già ampiamente collaudate in altri impianti - che prevedono la trasformazione dell'area esterna in una sorta di "villaggio sportivo": senza costi aggiuntivi al biglietto d'ingresso. L'area esterna si presta molto bene, per la propria ubicazione e disposizione, anche all'intrattenimento serale.

Il vostro impegno e alta professionalità rassicurano, forti anche della vostra collaudata esperienza; ma quali sono a vostro parere le insidie e le criticità potenziali, considerando anche consumi, costi e mutuo non certo irrilevanti?

La maggior insidia? È sempre più difficile prevedere ed analizzare gli andamenti finanziari e di frequenza del nostro settore. Giusto differenziare (preziosità che può attenuare il calo di una attività rispetto ad un'altra) ma non

è affatto semplice costruire un team e un modello gestionale che possa adattarsi a cambiamenti didattici e organizzativi in breve tempo. Qualche punto fermo per costruire i propri budget e per controllare le previsioni e organizzare il proprio modello ci deve essere.

In questo periodo sembra che tutto ciò manchi, complice anche questa estate che ci ha insegnato che punti fermi, come ad esempio l'affluenza estiva, non siano più così scontati ed ha vanificato gli obiettivi economici previsti. Quest'incertezza a volte fa

perdere un po' di lucidità e sicurezza: serve la capacità di costruire validi rimedi e alternative, non abituandosi a ripetere in modo meccanico le stesse iniziative vincenti. Dobbiamo avere il coraggio anche di sperimentare.

Quali sono i fattori che considerate veramente distintivi per la vostra realtà (tanto da avvicinare una clientela che altrimenti potrebbe scegliere altri centri sportivi)?

Su tutto, la bellezza dei luoghi in cui è stato realizzato l'impianto, la completezza dell'offerta e alcune prerogative che contraddistinguono il nostro modo di gestire qualsiasi struttura:

- la ricerca dell'organizzazione e della qualità didattica dell'insegnamento per tutte le discipline o attività proposte
- la ricerca "dell'educazione" nel ricevere e gestire il cliente
- il tentativo di mantenere un rapporto qualità/prezzo alto con costi contenuti per l'utilizzo degli impianti

Quali sono il vostro posizionamento e, di riflesso, il piano tariffario, nonché la tarificazione dei servizi erogati per assicurare la piena sostenibilità gestionale, senza difendere sulla qualità, di cui la vostra struttura è la prima, miglior espressione?

Il centro Snel Lambrone è un implan-



CARATTERISTICHE IMPIANTO SNEF LAMBRONE

to sportivo pubblico, con tariffe a costi contenuti in virtù delle agevolazioni previste per l'utenza in rispetto della convenzione con l'amministrazione comunale e del suo contributo annuale. Quindi l'analisi e la determinazione delle tariffe da proporre al cliente è stata già fatta in sede di partecipazione alla gara. Un piano che conta su un'affluenza numerica importante.

In ragione dei numeri da raggiungere, non si può eccedere con le tariffe: superare i 7 euro per l'ingresso in una piscina coperta mi sembra eccessivo, anche perché soprattutto in quest'area geografica, per abitudine, prevale la predisposizione dell'utilizzo al consumo piuttosto che a formule di abbonamento lunghe e convenienti, ma che ti obbligano a sostenere un costo iniziale di qualche centinaio di euro.

Che messaggio vi sentite di lanciare alle istituzioni (anche di altre aree geografiche), in ragione del vostro eccellente lavoro e del ruolo sociale che un complesso sportivo tanto completo offre alla collettività?

Un primo messaggio è rivolto alla nostra categoria ed ai colleghi: la nostra attività è per sua natura dagli elevati risvolti e contenuti sociali. Non dimentichiamo, infatti, che siamo anche una realtà formativa e aggregativa per il futuro di ragazzi e bambini che si avvicinano allo sport; nonché punto di riferimento per adulti ed anziani che utilizzano l'attività sportiva per migliorare la salute e la propria vita sociale quotidiana.

Per lo stesso identico motivo, credo di poter suggerire alle istituzioni una maggior considerazione del ruolo e del servizio sociale che svolgiamo: non siamo solo dei semplici imprenditori, siamo un'impresa "sociale" e il nostro ruolo dovrebbe essere sostenuto politicamente ed economicamente.

Un centro formativo-aggregativo per tutta la popolazione deve avere il sostegno della collettività e anche noi dobbiamo fare la nostra parte nel trovare i giusti equilibri con le realtà sportive locali nei centri che andiamo a gestire.

Per quanto riguarda l'esperienza di questa nuova operazione e delle difficoltà storiche attuali, consiglio alle

VASCHE

Indoor: vasca principale: 25x16xh1,45 m (didattica, agonismo e nuoto libero) - vasca bambini: 8x6xh0,60 m (didattica e attività ricreativa) - vasca media: 10x16xh1,20 m (acquafitness, didattica, attività di recupero funzionale e attività ricreativa)
Outdoor: **Vasca sportiva-ricreativa**, ca. 600 mq di forma irregolare; 4 corsie da 25 m; **zona scivolo toboga** (ca. 80 m, con gommoni doppi o singoli); **zona idromassaggi:** 15 postazioni libere compresi aereo massaggio e docce cervicali; **area ludica** e **zona spiaggia** per bambini: miniacquascivolo inserita in area verde attrezzata per un totale di superficie di 12.000 mq.

AREA FITNESS

Sala danza: sala corsi di circa 150 mq

AREA WELLNESS

Termerium: complessivamente circa 800 mq, compresi spogliatoi (circa 200 mq)
Vasca benessere: vasca principale: 25 postazioni con lettini aeromassaggio, idromassaggi, docce cervicali (ca. 130 mq) - vasca salina: ca. 20 mq
Zona sauna: biosauna da 6-8 posti, sauna finlandese da ca. 18 posti - bagno turco: ca. 15 posti; docce emozionali e area relax (complessivi 35 posti)

AREA RISTORO

Bar interno: tavola calda e fredda - dimensioni ca. 300 mq (magazzini e cucina a servizio ca. 80 coperti)
Bar esterno: tavola calda/fredda - al servizio della piscina esterna e per intrattenimento serale

TEMPO REALIZZAZIONE

11 mesi di cantiere

COSTO INVESTIMENTO

€ 8.700.000,00

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

Tutte le vasche a sfioro utilizzano la tecnologia Myrtha e sono ispezionabili nel seminterrato e hanno immissione laterale (brevetto Ae T Europe) - Locali tecnici a servizio di tutto il complesso con termo ventilanti con recupero energetico; produzione calore caldaia a condensazione, cogeneratore; due sistemi di supervisione che regolano temperature; umidità, funzionamento di tutti gli ambienti presenti e servizi (acqua delle vasche docce ecc.), e tutte le macchine, termo ventilanti e luci presenti nell'impianto.

PRINCIPALI ATTIVITÀ E SERVIZI OFFERTI

Nuoto libero, nuoto guidato, acquafitness (varie tipologie), treadmill, attività in acqua per terza, acqua antalgica, attività per disabili, recupero funzionale in acqua, corsi per neonati, bambini, ragazzi, per scuole primarie e secondarie, preagonistica, agonistica, master e triathlon - corsi tonificazione, pilates, zumba, danza moderna e classica, hip hop ecc. - corsi tennis, atletica, tiro con l'arco.

amministrazioni che vogliono tenere in considerazione un investimento e una realizzazione di questo genere, di seguire l'esempio del territorio ernese. Un centro sportivo così grande può diventare un riferimento anche per gli altri comuni limitrofi più piccoli. Meglio concentrarsi, se possibile,

in pochi impianti di natura sovra-comunale, che soddisfino le esigenze di tutti. Quando si realizza un centro anche con funzioni sociali, è necessario condividere le strategie con l'intera comunità, facendo appello al senso di appartenenza ad essa, per superare insieme le difficoltà economiche di oggi. #