

I bisogni di relax e di cura della persona sviluppano fatturato e creano buona occupazione

Lavorare nel settore del benessere

Un business in controtendenza che cresce oltre il 20%

PAGINA A CURA
DI MINNIE LUONGO

La crisi si supera anche risparmiando sulle vacanze. E restando in città, tanto ci sono le piscine... Alto là. Se la pensate così, oltre a dichiarare un'età non più verde, dimostrate di ignorare che cosa offrono le metropoli d'estate.

Già, perché oggi il business del benessere si articola in tanti e segmentati servizi. Che vanno dalle palestre ai centri di fitness e cosmesi, passando per gli stabilimenti termali e le Spa (acronimo di Salus per aqua m). Con un complessivo incremento, in tutta Italia, del 20% di affari solo nell'ultimo anno.

Le singole cifre, del resto, parlano chiaro. Per Federterme (con oltre 380 stabilimenti di cura) l'ultimo fatturato ha raggiunto 751 milioni di euro, in gran parte legati al rimborso del Servizio sanitario nazionale (con un indotto di quasi 4 miliardi di euro). Quanto ai centri propriamente di estetica e di benessere-spa, Aiceb (Associazione italiana centri benessere)

stima un mercato che sfiora i 20 miliardi di euro, cui lavorano non meno di 20 mila operatori. E i numeri sono destinati ad aumentare.

Restando nella sola città di Milano, per esempio, una recente indagine della Camera di commercio dimostra come non solo aprono sempre più centri benessere, ma resistono anche quelli già esistenti: soltanto le palestre attive nel capoluogo lombardo sono 132 (comprendendo sedi e unità locali). E proprio qui, a un passo dalla fermata della metropolitana di Porta Romana, di fronte all'arco trionfale che nel 1598 accolse Margherita d'Austria, nel novembre 2007 hanno aperto le TermeMilano.

In un complesso stile liberty di oltre 2.500 metri quadrati si trova tutto ciò che è utile per staccare la spina e prendersi una pausa dallo stress quotidiano: docce nebulizzate, cascate a intensità differenziate, vasche idromassaggio (una fornita anche di musica subacquea), biosauna; oltre a hammam, percorso Kneipp, vasca con cromoterapia. E, in superficie, pieno relax nel Giardino Spagnolo, ai bordi di grandi vasche idrominerali e di un ampio solarium all'inter-

no delle cinquecentesche mura erette da Ferrante Gonzaga.

Come nacque l'idea? Lo chiediamo a Saverio Quadrio Curzio, presidente e amministratore della società cui fanno capo le TermeMilano. «Dal 1997 ho cominciato ad occuparmi dei Bagni di Bormio, chiedendomi come valorizzare i bagni vecchi. Soprattutto i giovani e gli sportivi ci venivano dopo una giornata dedicata allo sci per un bagno turco naturale o per tuffarsi nell'acqua calda dei bagni romani e poi rotolarsi nella neve all'esterno».

«A me piace definire le nuove terme una forma moderna di dopolavoro», sostiene Quadrio Curzio. E, guarda caso, la struttura si erge proprio su quello che era un dopolavoro della Atm (l'Azienda tranviaria milanese, che resta tuttora la proprietaria). Con un'azione lungimirante, Atm istituì un bando per l'affitto della struttura, che era ridotta malissimo, lasciando l'onere della manutenzione a carico del locatario. Insomma, un'iniziativa oltremodo intelligente da parte di un privato, ma rivolta al pubblico.

Quali sono i servizi più gettonati delle terme di Milano? Quadrio Curzio non ha dubbi: «Assieme a tutte le pratiche ter-

mali, specie quelle che hanno a che fare con l'acqua, soprattutto i nostri eventi. Organizzati dal cosiddetto maestro del benessere, essi sono studiati per ritrovare bellezza e forma fisica attraverso percorsi beauty con scrub e trattamenti di fango, tecniche di rilassamento nelle apposite sale relax e pratiche wellness nelle stube».

E il cliente tipo? «C'è un po' di tutto, proprio perché, desiderando staccare dallo stress e dalla frenesia della città, risulta molto apprezzata la filosofia che abbiamo posto alla base della Spa Salus per aquam degli antichi romani, che affidavano il recupero del benessere fisico e la rigenerazione dello spirito. Pertanto, frequentano il nostro sito (www.termemilano.com) e poi vengono a provare persone dai 20 ai 75 anni (molto affezionati sono i clienti over 60, che apprezzano abbonamenti e pacchetti loro dedicati). C'è da dire che il numero delle donne è superiore a quello degli uomini: 70% delle prime rispetto a un 30% dei secondi».

L'offerta delle nuove terme, ispirate al concetto di quelle romane ma dotate di moderne tecnologie, più percorsi multisensoriali con oltre 30 differenti servizi-benessere, è il

mix vincente per ritrovare il benessere spendendo meno denaro di quanto si farebbe non solo andando in vacanza per un periodo di più giorni, ma anche ricorrendo al pendolarismo vacanziero («Il lago di Como, in questo senso, è sempre stata la meta prescelta», ricorda Saverio Quadrio Curzio).

Insomma, relax più risparmio (di tempo, di benzina, di soldi per pagare vari servizi). Invece, nelle moderne terme in Milano per chi lo desidera si può optare per un sofisticato riposo nelle sale relax che richiamano i quattro elementi fondamentali (aria, acqua, fuoco, terra).

«Se all'Idroscalo ricercano il proprio dopolavoro 2 milioni di persone l'anno», conclude Quadrio Curzio, «da noi ne passano 70 mila l'anno. Ma siamo solo agli inizi».

Non lo mettiamo in dubbio, anche perché è evidente che le offerte sono più che competitive. E anche intriganti, come la sala teatro, dove al buio, sdraiati su comodi cuscini - davanti a schermi che proiettano scene di natura di bellezza mozzafiato - si può anche rivolgere lo sguardo verso l'alto dove scorrono immagini di astri e stelle. Neanche fossimo al Planetario.



Brigida Stomaci



Saverio Quadrio Curzio



Mary Cortelazzi

Il modello vincente resta sempre quello delle terme romane

Le parole d'ordine sono: differenzia e personalizza

Atutte le latitudini il mondo ormai è pieno di Spa. La premessa è di Brigida Stomaci, responsabile del Centro Backstage di Milano, specializzato in tatuaggio estetico correttivo ed esperto nelle più recenti tecniche di micropigmentazione, una rappresentante tra le più note del settore.

«Il rischio che si corre, di conseguenza, per non lasciarsi scappare un business economico che riscuote sempre più successo e attira un numero sempre maggiore di clienti è quello di seguire rigidi protocolli e usare il medesimo trattamento per tutti», prosegue.

Proprio per questo la parola d'ordine necessaria è diventata la differenziarsi e, soprattutto, personalizzare cure e trattamenti.

«La persona che entra nel nostro centro, che fa da consulente anche ad altri centri (www.backstage-milano.com)», spiega Brigida Stomaci, «pretende giustamente che, in qualche modo, ci si rivolga a lei e a lei soltanto in un'unico. Conoscendo in partenza quali sono le sue reali esigenze».

Altro punto fondamentale è quello di non scindere mai il benessere del corpo da quello della mente, perché oggi non si può non cercare di stare bene dentro.

Questo il motivo per cui da qualche mese presso Backstage lavora Florian Lene, carismatico franco-rumeno 57enne, in Italia da 13 anni che,

dopo una vita spesa nello sport (era allenatore della Nazionale di atletica del suo Paese), è rimasto affascinato e folgorato dal mondo della bio-energetica.

Praticamente impossibile descrivere il massaggio in cui Florian è diventato il numero uno: parliamo di un intervento manuale che dura anche un'ora e mezza (consigliato sia a uomini sia a donne), il cui obiettivo finale è quello di acquisire un nuovo rapporto con se stessi e la propria testa. Solo così, poi, il corpo potrà essere migliorato.

«Dopo aver provato personalmente questo massaggio», ricorda la Stomaci, «mi resi subito conto che si trattava di qualcosa di particolare, sia rispetto ai massaggi fisioterapici, sia a quelli esclusivamente estetici. Alla fine del trattamento percepii come una sorta di apertura di una gabbia: la gabbia che, in sostanza, è il nostro corpo».

«Penso che tutte le Spa dovrebbero avere al loro interno una figura come quella di Florian. Purtroppo, sia per i tempi rigidi sia perché il personale che vi lavora non è libero di muoversi autonomamente a seconda delle richieste del cliente, ciò non è possibile».

«Per il futuro», conclude Brigida Stomaci, «prevedo due strade possibili: una selezione generale, di attività e di personale, nell'ambito del vasto mondo del benessere; e il ritorno al concetto delle terme degli antichi romani».

Fare grande attenzione agli improvvisatori

No ai ciarlatani del wellness

La specializzazione, la qualità e la professionalità in questo campo sono più che mai da ricercare, per evitare di imbattearsi in tuttologi o, peggio, in ciarlatani improvvisati esperti del benessere. E, in nome di quella differenziazione avvertita da molti, l'esempio più coerente è rappresentato Mary Stomaci Cortelazzi, sorella maggiore di Brigida, che ha deciso infine di seguire ciò per cui si sente più portata e per cui ha studiato molto, lasciando la felice collaborazione attuata per anni.

«Ho voluto chiamare il mio centro Studio di estetica specialistica», dice Mary, «proprio perché da sempre ho ricercato la qualità globale del mio lavoro, unita alla crescita personale e professionale». Ed è davvero ricco il suo percorso professionale. Basti accennare all'incontro con Marcel Contier: «Quando arrivò in Italia, grazie alla sua rivoluzione nella cosmesi professiona-

le, mi dedicai anche al settore della tricotologia. Negli anni 80 poi, quando aprì il Make up, lo studio di Diego Dalla Palma (una scuola per truccatori professionali), mi iscrissi subito al suo corso cinetelvisivo-teatrale e beauty. Grazie a lui ebbi, assieme al mio staff, la possibilità di lavorare in teatro e in tv». Ma ciò che conta per Mary è offrire informazione e trasparenza assoluta, anche e soprattutto sui risultati. «Ogni mio nuovo lavoro inizia con un'accurata anamnesi della cliente, sulla cui base creo un programma personalizzato, che tiene conto di tipologia, durata dei trattamenti e preventivi. Il tutto corredato da dossier fotografico della prima e del dopo». Certo, la ricerca della qualità porta anche a scelte difficili. «Ultimamente ho avuto esperienze negative con il personale. Che fare? Mi sono rimboccata le maniche e ho deciso di lavorare da sola. Alla professionalità non rinuncio».