

MAGAZINE **FITACTIVE**

— IL FITNESS ★ PER TUTTI —

SETTEMBRE 2025

INTERVISTA

INTERVISTA A DIMITRI DAVID
E KATERINA, FRANCHISEE
DI FITACTIVE

PAG. 04

NOVITÀ AZIENDALI

NUOVA LINEA DI INTEGRAZIONE
FITACTIVE: BENESSERE E
PERFORMANCE A PORTATA DI CLICK!

PAG. 08

OPENINGS

SETTEMBRE: NUOVE SFIDE
E NUOVE APERTURE

PAG. 16







Settembre è da sempre un mese simbolico: è il momento in cui si riparte con nuove energie, si riorganizzano le idee e si rimettono in moto progetti ambiziosi. E questo numero del nostro magazine lo racconta alla perfezione. A cominciare dall'intervista a Dimitri David e Katerina, due franchisee che rappresentano il cuore pulsante del nostro network: determinati, concreti, appassionati. La loro storia dimostra come visione e dedizione possano trasformarsi in risultati straordinari.

Siamo poi orgogliosi di annunciare la nostra nuova partnership come Lario Business Club Member del Como 1907, un'iniziativa che ci avvicina ulteriormente al mondo dello sport professionistico e ai suoi valori di squadra, resilienza e ambizione. Ma le novità non finiscono qui: abbiamo appena lanciato la nuova linea di integrazione FitActive, studiata per supportare al meglio i nostri clienti in ogni fase del loro percorso fitness. Una gamma completa, suddivisa per obiettivi, ora disponibile anche online.

E come sempre, continuiamo a crescere: Grugliasco, Torino Vanchiglia, Mercogliano e Bucarest Vitan sono solo le ultime tra le nuove sedi che si aggiungono alla grande famiglia FitActive. Chiudiamo il numero con i consueti approfondimenti: l'Oroscopo di Ben, dedicato al segno della Vergine, e un focus tecnico su un tema discusso da molti: la corsa stimola la cellulite? Spoiler: c'è molto da approfondire.

Buona lettura e buon allenamento!

Eduardo Montefusco
CEO & Founder, FitActive

INTERVISTA

INTERVISTA A DIMITRI DAVID E KATERINA, FRANCHISEE DI FITACTIVE



Nel numero di settembre, vi portiamo dietro le quinte del successo di due figure chiave della grande famiglia FitActive: **Dimitri David e Katerina**. Con la loro determinazione, visione imprenditoriale e una passione contagiosa per il mondo del fitness, hanno dato vita a una delle realtà più solide e dinamiche del nostro network. In questa intervista ci raccontano come tutto è cominciato, le sfide affrontate e le strategie vincenti messe in campo.

Com'è nata la vostra avventura con FitActive e cosa vi ha spinto a scegliere di intraprendere questo percorso imprenditoriale insieme?

La nostra avventura con FitActive è nata dalla profonda passione di **Dimitri David** per il fitness e il mondo sportivo. Abbiamo deciso di lasciare la nostra vita precedente a Milano e di investire il nostro tempo ed impegno in questo nuovo percorso imprenditoriale in una regione per noi nuova: l'Emilia Romagna. A spingerci in questa iniziativa è stata la **perfetta complementarità delle nostre competenze**. Ognuno di noi ha portato un pezzo del puzzle: chi con una forte esperienza nel marketing e in tutti gli aspetti tecnici, e chi con una conoscenza approfondita del management nel settore sportivo e una visione strategica per la crescita aziendale. Abbiamo capito che unendo le forze avremmo potuto superare tutte le sfide e costruire una realtà di successo.

La nostra scelta è ricaduta su FitActive perché il suo modello di business, basato su un'**offerta di servizi completa a un prezzo competitivo**, si allineava perfettamente con i nostri valori.





Abbiamo visto un'opportunità unica non solo per avviare un'attività, ma anche per contribuire all'**espansione di un marchio** all'epoca ancora giovane. Dopo aver conosciuto Livio Ponti, all'epoca responsabile dello sviluppo, e successivamente il fondatore del marchio, Eduardo Montefusco, abbiamo capito di essere nel posto giusto. Fu l'inizio del nostro percorso.

Con l'apertura della prima sede FitActive in Emilia Romagna nel 2018 arrivando fino ad oggi, quale pensate sia la chiave del vostro successo nel gestire più sedi e mantenere sempre risultati eccellenti?

In questi anni abbiamo imparato che il successo non è un percorso lineare. È **fondamentale saper affrontare le sfide**, accettare i propri errori e imparare da essi per migliorare costantemente. Ogni ostacolo è un'opportunità di crescita, non solo per noi, ma per tutto il nostro team. Investiamo costantemente nella formazione e nello sviluppo, soprattutto del nostro team, perché sono loro l'anima delle nostre palestre e i veri portavoce dei valori di FitActive. Ogni nuova apertura non è un punto di arrivo, ma un **ulteriore passo verso una crescita mirata e sostenibile**, senza mai perdere di vista la qualità del servizio che ci contraddistingue.

La nostra **passione per questo lavoro** ci spinge a curare ogni dettaglio, dalla pulizia all'assistenza clienti, garantendo un'esperienza di alta qualità. Non gestiamo semplicemente delle palestre, ma **offriamo un servizio e creiamo vere e proprie comunità**. Siamo convinti che il cliente debba percepire la differenza e il nostro impegno costante.

Come riuscite a mantenere alta la motivazione e l'energia nel vostro team, soprattutto in un contesto di crescita continua?

Il nostro approccio per **mantenere alta la motivazione e l'energia** si basa su tre pilastri fondamentali: la chiarezza degli obiettivi, definiti prima su base giornaliera e poi mensile; la valorizzazione dei contributi individuali di ogni membro del team - dal back office al reparto tecnico, fino al personale delle pulizie; la promozione costante di un ambiente di lavoro positivo e solare.



INTERVISTA

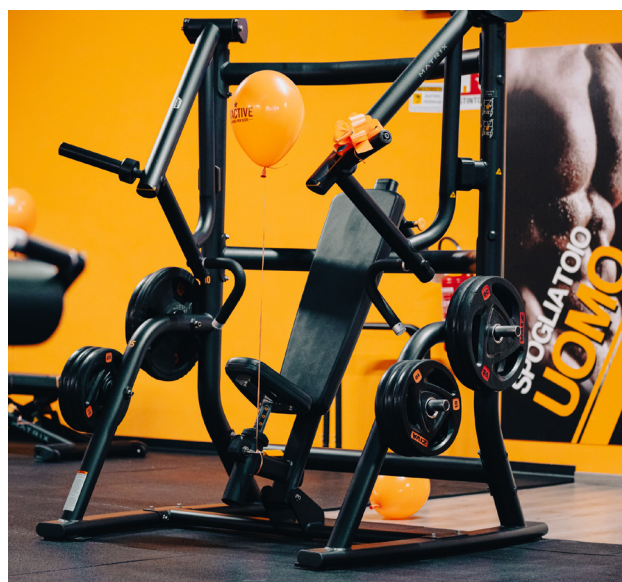
Facendo parte di mondo FitActive che è in **continua e rapida crescita**, è cruciale che ogni membro coinvolto del team capisca il proprio ruolo e come il suo lavoro si inserisca nel quadro generale. Per questo, stabiliamo obiettivi semplici e chiari, che vengono comunicati regolarmente attraverso i nostri responsabili. **Ogni persona sa esattamente cosa deve fare e perché è importante.** Questo allinea gli sforzi di tutti e crea un senso di scopo condiviso.

Investiamo molto nella creazione di un ambiente in cui i collaboratori si sentono a proprio agio e supportati. Organizziamo le riunioni periodiche, dove ognuno può esprimere le proprie idee e preoccupazioni senza timore. Offriamo opportunità di crescita professionale e personale, come formazione continua e percorsi di carriera. **Creare un clima di fiducia e collaborazione fa sì che i ragazzi siano motivati** non solo dai loro compiti, ma anche dal desiderio di contribuire al successo del team. In sintesi, la nostra strategia non si concentra solo su "cosa" facciamo, ma anche su "come" lo facciamo, garantendo che ogni membro si senta parte di qualcosa di più grande e che il suo contributo sia davvero apprezzato.

Qual è stata la sfida più complicata durante il vostro percorso e come siete stati in grado di superarla?

La sfida più grande del nostro percorso è stata, senza dubbio, **l'esplosione della pandemia di Covid-19**. Con l'arresto totale di tutte le attività, la nostra inaugurazione è stata stravolta: abbiamo dovuto aprire in piena estate, completamente fuori stagione e contro ogni logica di mercato.

Ciò che è seguito è stato ancora più difficile: il lockdown totale. Senza alcun aiuto dallo Stato, perché la nostra attività era considerata una NewCo, ci siamo ritrovati a dover affrontare una situazione impossibile. Poi, finalmente, è arrivata la riapertura, ma con **limitazioni incredibili** che hanno reso il nostro lavoro una vera battaglia quotidiana.





Vi ricordate com'era? Ci si allenava con la mascherina, era obbligatorio il distanziamento fisico che ci ha costretti a ridistribuire macchinari e spazi, dagli spogliatoi alle aree comuni. Abbiamo dovuto gestire la verifica dei green pass e subire frequenti controlli da parte delle forze dell'ordine. **Nonostante tutto, i verbali sono sempre stati positivi.** Questo perché ci abbiamo messo l'anima per garantire il servizio a chi, come noi, non si è arreso. In quei momenti, il nostro unico obiettivo era continuare ad erogare il servizio ai nostri clienti e salvare l'attività, dimostrando che eravamo in grado di superare ogni ostacolo.

L'aver superato quel periodo ci ha dato una consapevolezza unica. Ad oggi, **siamo certi di poter affrontare le difficoltà con una mente lucida e concentrata**, senza mai perdere di vista l'obiettivo comune del brand. Le nuove sfide, ora, sono decisamente più benvenute e gestite con un'organizzazione più solida e consapevole. Non ci siamo fermati, e non abbiamo alcuna intenzione di farlo. L'apertura della nostra prima sede in Calabria è la **prova che non vogliamo adagiarsi sui risultati raggiunti**, ma puntare a crescere ancora, con la stessa determinazione di allora.





Quali sono le principali strategie che utilizzate per garantire che ogni nuova apertura mantenga gli stessi alti standard in termini di organizzazione e numero di iscrizioni?

Il modello FitActive si è evoluto in modo straordinario negli anni. Oggi, per lavorare in modo efficace, è **fondamentale attenersi costantemente alle linee guida del Brand**, perché un'immagine coerente è la chiave del nostro successo. Il nostro impegno si concentra sulla creazione dei piani di marketing che possono essere personalizzati a livello locale, mantenendo comunque un'immagine del brand forte e unificata in ogni sede.

Per monitorare i progressi, stabiliamo indicatori di performance (KPI) precisi, come il numero di nuove iscrizioni, il tasso di fidelizzazione dei clienti e il loro grado di soddisfazione. Questo approccio ci consente di **misurare l'efficacia delle nostre strategie e di apportare miglioramenti mirati**.

Anche la qualità del servizio è tra le nostre priorità. Per questo motivo, eseguiamo ispezioni regolari in tutte le nostre sedi, per assicurarci che i processi siano seguiti correttamente e che gli standard di qualità siano sempre mantenuti. Inoltre, inviamo questionari ai clienti per valutare il loro livello di soddisfazione e identificare tempestivamente le aree di miglioramento.

Un altro pilastro del nostro successo è la formazione del personale. Implementiamo corsi di formazione per garantire che tutti i nostri dipendenti siano competenti e sicuri del lavoro che svolgono. Per le nuove sedi, abbiamo introdotto un programma di affiancamento: **il personale lavora a stretto contatto con un team esperto di un'altra sede per un periodo prestabilito**. Questo approccio pratico aiuta a comprendere a fondo i processi aziendali e a mantenere i nostri standard di qualità.



Guardando al futuro, quali sono i vostri progetti per le prossime aperture e come vedete FitActive evolversi nei prossimi anni?

Conoscendo Eddy e la sua ambizione, non ho dubbi che continuerà a innovare e perfezionare il modello di business di FitActive. Sono certo che **l'azienda manterrà la sua crescita esponenziale al livello nazionale e internazionale** scalando la classifica Deloitte e posizionandosi sempre più in alto tra le eccellenze italiane e non solo.

Per quanto ci riguarda, il nostro obiettivo è crescere insieme a FitActive, gestendo un numero sempre maggiore di strutture e strutturando un'organizzazione sempre più complessa ed efficiente.

**VOGLIAMO CONTINUARE A FARE
CIÒ CHE CI RIESCE MEGLIO:
LAVORARE CON PRECISIONE,
VELOCITÀ E PROFESSIONALITÀ.**

RITAGLIA QUI

★
FITACTIVE
— IL FITNESS ★ PER TUTTI —



**+1 MESE PER OGNI
AMICO CHE PORTI!**

**PRESENTA QUESTO COUPON
E ISCRIVITI SUBITO!**
SCONTO -50% SULLA QUOTA D'ISCRIZIONE

*VALIDO FINO IL 31.12.2025

*COUPON NON CUMULABILE CON ALTRE PROMOZIONI

NOVITÀ AZIENDALI

NUOVA LINEA DI INTEGRAZIONE FITACTIVE: BENESSERE E PERFORMANCE A PORTATA DI CLICK!



FitActive non smette di evolversi e, con la determinazione che da sempre la contraddistingue, **lancia la sua nuova linea di integrazione**, pensata per accompagnare i clienti nel raggiungimento dei propri obiettivi, dentro e fuori dalla palestra.

Con il debutto di **shop.fitactive.it**, il benessere diventa ancora più accessibile: **proteine, aminoacidi e tanti altri prodotti specifici sono ora a disposizione con pochi click, comodamente da casa.**



Proteine e Aminoacidi



Salute e Benessere



Proteine e Aminoacidi

4 categorie, infinite possibilità

La linea di integratori FitActive è suddivisa in quattro categorie principali, studiate per soddisfare esigenze diverse:

- **Costruzione muscolare;**
- **Dimagrimento;**
- **Energia e resistenza;**
- **Benessere quotidiano.**

Una gamma completa per supportare ogni fase dell'allenamento, dell'energia pre-workout al recupero, passando per la salute generale.



Come acquistare i prodotti FitActive

Per accedere allo shop e acquistare i prodotti FitActive è **necessario essere in possesso di un codice istruttore riservato**, che può essere facilmente richiesto presso la reception della propria sede oppure direttamente al proprio personal trainer.

Con questa nuova linea, FitActive conferma ancora una volta la sua mission: offrire un modello di fitness moderno, completo e orientato alla persona. Che il tuo obiettivo sia costruire massa, migliorare la performance o semplicemente stare meglio, ora hai uno strumento in più, firmato FitActive.



Proteine e Aminoacidi

Proteine e Aminoacidi

Controllo del Peso

ESERCIZI

LA CORSA STIMOLA LA CELLULITE: VERITÀ O FALSO MITO?



La cellulite, caratterizzata da un aspetto “a buccia d’arancia” della pelle, è un **fenomeno comune e influenzato da numerosi fattori**: genetica, ormoni, stile di vita, e struttura del tessuto connettivo. Ma cosa succede quando ci si allaccia le scarpe e si parte per una corsa? **Vediamo cosa dice la scienza in merito.**

Il running causa cellulite?

Questo è sicuramente un **falso mito**. Non esiste evidenza scientifica secondo la quale la corsa causi la cellulite. Alcune opinioni suggeriscono che gli impatti ripetuti sul terreno possano danneggiare i tessuti, ma queste affermazioni non sono supportate da dati robusti.

I benefici della corsa sulla cellulite

La corsa, come forma di esercizio aerobico, può:

- **Migliorare microcircolazione sanguigna e linfatica**, favorendo il drenaggio e riducendo il ristagno di liquidi ed edema;
- **Favorire la perdita di grasso corporeo**, contribuendo a una silhouette più tonica;
- **Incrementare la tonicità muscolare**, soprattutto di gambe e glutei, migliorando l’aspetto cutaneo;
- **Animare i tessuti con ossigenazione e drenaggio**, elementi positivi per contrastare l’infiammazione associata alla cellulite.



Corsa: alleata sì, ma con equilibrio

Malgrado i vantaggi, la corsa presenta alcune criticità:

- **Eccesso di allenamenti intensi può aumentare i livelli di cortisolo**, favorendo la ritenzione idrica e potenzialmente peggiorando l'aspetto della cellulite;
- **È essenziale abbinare il running ad allenamenti di forza**, poiché solo così si possono consolidare i benefici estetici legati al tono muscolare;
- **Strategie come alternare corsa lenta e HIIT**, modulare intensità e quantità di lavoro, e prevedere un corretto recupero (idratazione, alimentazione, defaticamento) sono fondamentali per evitare effetti indesiderati.



L'approccio consigliato

Secondo le evidenze, un approccio efficace per ridurre visibilmente la cellulite include:

1. **Esercizio aerobico** (es. corsa) a intensità e frequenza regolari;
2. **Allenamento di forza** mirato ad aumentare massa magra e tono muscolare;
3. Stile di vita sano, con alimentazione equilibrata, buona idratazione e recupero attivo;
4. **Evitare affaticamenti eccessivi** per non compromettere circolazione e infiammazione;
5. **Eventuali integrazioni** (massaggi drenanti, topici con retinoidi o caffeina, trattamenti non invasivi) possono supportare l'azione combinata, ma con risultati spesso temporanei.

In sintesi, correre non stimola la cellulite, ma nemmeno la elimina da sola. È un'**attività utile se integrata in un piano strutturato che includa forza**, corretto stile di vita e costanza. Per risultati tangibili, l'arma vincente resta sempre la combinazione intelligente e bilanciata delle strategie più efficaci.

NOVITÀ AZIENDALI

FITACTIVE È OFFICIAL LARIO BUSINESS CLUB MEMBER DEL COMO 1907



Siamo orgogliosi di annunciare che FitActive, brand leader del fitness in Italia con oltre 150 centri attivi su tutto il territorio nazionale e nel mondo, è **ufficialmente Lario Business Club Member del Como 1907**, la storica squadra lombarda tornata a competere nel massimo campionato di Serie A.

Fondato nel 1907, il Como è uno dei **club storici del calcio italiano**, protagonista di una rinascita ambiziosa e strutturata, che lo ha riportato, dopo anni di ricostruzione, a calcare i più prestigiosi palcoscenici del calcio nazionale.

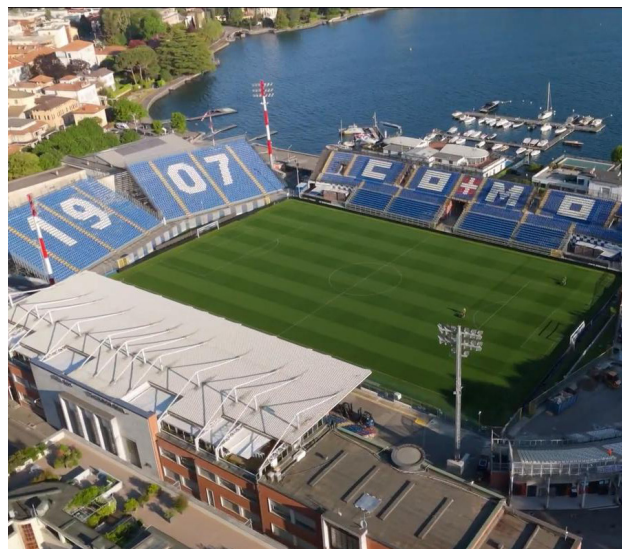
Oggi il club è al centro di un **progetto internazionale solido**, con un'ampia visione e investimenti mirati allo sviluppo del territorio, delle infrastrutture e del settore giovanile.



La partnership tra FitActive e Como 1907 nasce da valori condivisi: **determinazione, passione, spirito di squadra e crescita continua.**

Proprio come FitActive, che da anni promuove il **benessere fisico e mentale attraverso un modello di fitness accessibile, moderno e trasversale.**

Con questa collaborazione, FitActive consolida la propria **vicinanza al mondo dello sport professionistico**, sostenendo una squadra che rappresenta un'intera comunità e un esempio di rilancio sportivo e imprenditoriale.



FITACTIVE E COMO 1907: INSIEME, PER UNO SPORT SEMPRE PIÙ FORTE, AMBIZIOSO E IN FORMA.



FITACTIVE OPENINGS

SETTEMBRE: NUOVE SFIDE E NUOVE APERTURE

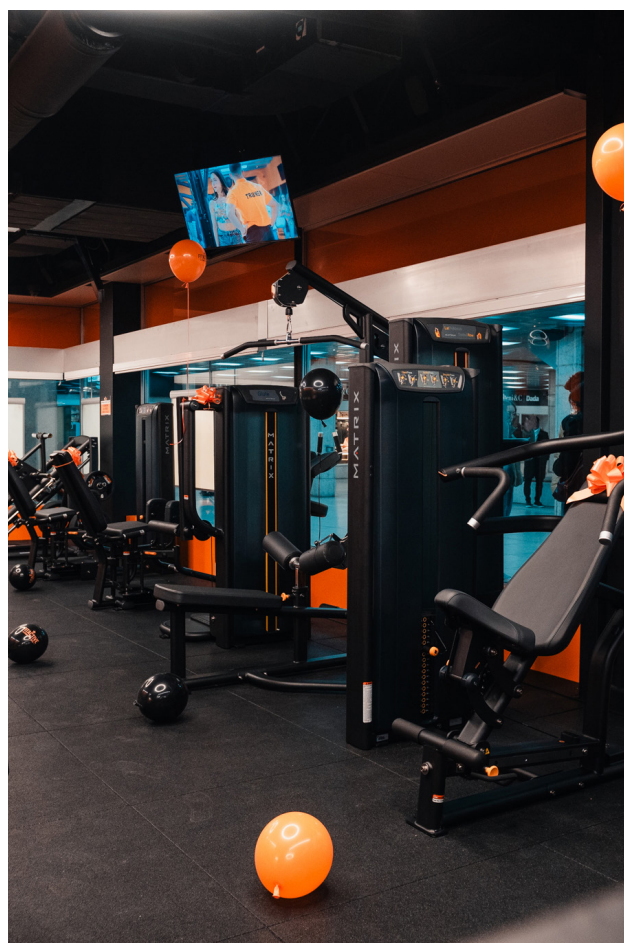


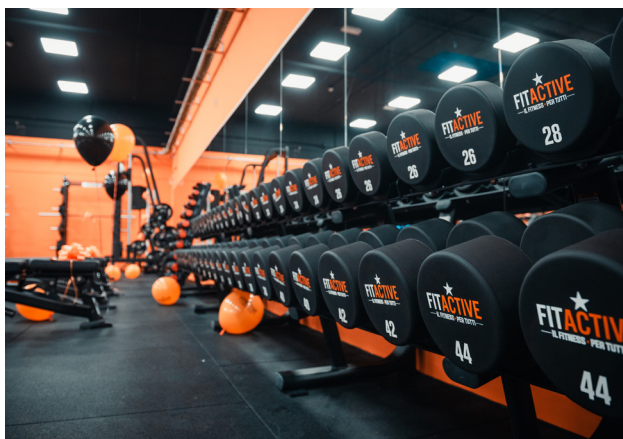
Settembre non è solo il mese della ripartenza, per FitActive è il momento di spingere ancora più in là i confini, portando il nostro **concetto di fitness accessibile, dinamico e inclusivo** in nuove città e in nuovi paesi.

Grugliasco e Torino Vanchiglia: il Piemonte raddoppia

In Piemonte, FitActive consolida la sua presenza con due nuove aperture strategiche. A **Grugliasco**, la nuova sede porta energia e innovazione alle **porte di Torino**, offrendo uno spazio all'avanguardia pensato per rispondere alle esigenze di chi vuole allenarsi in ogni momento della giornata, con il **massimo comfort**.

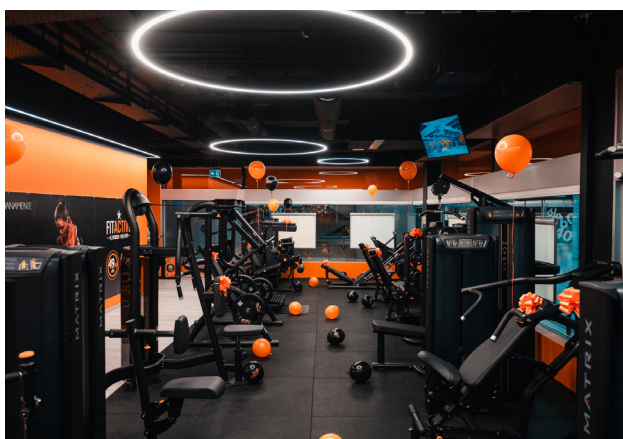
A pochi chilometri, **FitActive Torino Vanchiglia apre nel cuore della città**: un punto di riferimento per studenti, lavoratori e chiunque cerchi una palestra moderna, accessibile e completa. **Due sedi, un solo obiettivo: rendere il benessere un'abitudine quotidiana per tutti.**





Mercogliano: la Campania si muove

In **Campania**, FitActive arriva a **Mercogliano**, nella **provincia di Avellino**. Qui, la nuova palestra diventa subito un polo di attrazione per chi vuole rimettersi in forma o continuare il proprio percorso di allenamento con **servizi smart**, **spazi accoglienti** e la community FitActive pronta ad accogliere vecchi e nuovi iscritti.



FitActive Bucarest Vitan: la famiglia si allarga anche all'estero

Settembre segna anche un momento importante per FitActive con l'apertura della sede di **Bucarest Vitan**, in **Romania**. Si tratta di un passo importante nel percorso di internazionalizzazione del brand, che porta il suo modello anche oltre i confini italiani, con lo stesso spirito innovativo e inclusivo che ci contraddistingue. **L'ingresso in Romania rappresenta un'espansione strategica**, ma anche un segnale concreto: la visione FitActive è forte, riconoscibile e pronta a crescere in Europa e nel mondo.



L'OROSCOPO DI BEN

E

N

I

G

R

E

V

Settembre è arrivato, e chi se non **la Vergine può affrontare il ritorno in palestra con l'agenda già pronta**, l'asciugamano piegato in tre e una tabella di marcia più precisa di un orologio svizzero? Per voi, care Vergini, questo mese sarà un mix perfetto tra ordine, manie di perfezione e... risatine sotto i baffi da parte di chi vi osserva mentre sanificate per la quarta volta il tapis roulant.

4x8 di perfezione (senza sgarrare)

La tua scheda d'allenamento è così ordinata che il tuo PT ha pensato di farne un poster motivazionale. E guai a invertire l'ordine degli esercizi: **potresti andare in tilt come un tapis roulant sotto blackout**. Settembre ti vede super motivato, ma attento a non impazzire se la panca non è allineata al pavimento o se qualcuno ha preso il tuo manubrio da 7 kg (non 6, non 8: sette). Il consiglio del mese? Lascia un po' di spazio all'improvvisazione. Anche il caos può avere il suo fascino... a piccole dosi.

Ordinati sì, simpatici anche (a volte). Sei il tipo che fa gruppo, ma solo se ognuno rispetta le regole. Ti diverti ai corsi, ma controlli se l'istruttore ha iniziato con 3 minuti di ritardo. **Settembre ti invita a mollare un po' la presa**: prova a non sistemare il tappetino degli altri, e forse ti farai anche nuovi amici.

L'ordine è bello... ma se ti stressi perché la panca non è perfettamente simmetrica, forse hai bisogno di uno stretching anche mentale. Respira, conta fino a 10 (con cronometro se proprio non puoi farne a meno) e **ricordati che la palestra è anche divertimento**.





BUDGETING DA PROTEIN BAR

Le tue spese sono sotto controllo da giugno 2007. Hai già fatto i conti su quante borracce puoi acquistare prima di Natale, e forse hai anche confrontato i costi dei BCAA tra 4 e-commerce diversi.

Bravissimo. Ma a settembre, **concediti uno strappo alla regola. Anche la Vergine merita di viziarsi un po'.**



CUORI IN ORDINE ALFABETICO

La tua vita sentimentale questo mese somiglia a una scheda Excel: colonne per chi ti piace, chi non ti risponde, chi non ha rispettato l'appuntamento al leg day.

Nel contesto FitActive, **potresti provare un inizio di flirt con chi - come te - resiste ai pesi al loro posto.** Ma attenzione: se ti corregge il movimento durante lo squat, sarà vero amore... o rissa da spogliatoio?

Appuntamento al prossimo numero di ottobre con l'edizione dell'Oroscopo di Ben dedicata al segno della Bilancia.

