



Las primeras conversaciones tuvieron lugar durante la recepción de bienvenida en la azotea del hotel de 5 estrellas AB Skipper. Negociaciones al amparo del atardecer en el puerto de la capital catalana. Con el sol cayendo sobre el Mediterráneo, la estampa era impresionante: en primer plano, la escultura monumental del pez de acero, símbolo de Barcelona como capital olímpica. Detrás, el embarcadero con los lujosos yates blancos y a lo lejos, el mar abierto...

"El ambiente y el entorno han sido fascinantes. Estaría loco si dijera que no me ha gustado", resumía Frank Böhme, propietario y director ejecutivo de la cadena Just Fit de Colonia, sentado frente al equipo de body LIFE en la última velada de estas tres jornadas de traba-

jo. Entre los invitados estaban los propietarios de los clubes de fitness más importantes de Europa, así como los mayores fabricantes y distribuidores de cualquier punto del planeta.

"Con el gran interés que ha levantado este encuentro, seguramente no es aventurado decir que no se ha escatimado en inversiones", explicaban los organizadores Olaf Tomscheit, director de Fibro y Reed-Exhibitions y Patrick Schlenz, director de la firma editorial de body LIFE.

### Reunión Internacional

Las primeras negociaciones surgieron de forma espontánea durante la recepción de bienvenida; obviamente, con un vino espumoso en mano, tuvieron un carácter un tanto informal. Las dos

siguientes jornadas transcurrieron de forma amena pero con un gran número de citas entre compradores y vendedores. Cerca de 56 representantes de las diversas ramas del fitness llegaron a acuerdos con unos 800 clubes y estudios de toda Europa. La intensa actividad ha hecho que, a pesar de todas las comodidades, los tres días hayan sido agotadores. Sólo gracias a la organización del European Fitness Summit ha sido posible la celebración de todas las citas previstas y el cierre de tantos acuerdos.

Barcelona tampoco decepcionó y asombró por su atractivo: algunos invitados incluso ampliaron su estancia en la Villa Olímpica para disfrutar de la ciudad un poco más de cerca.

### Grandes protagonistas...

Con los compradores de la élite del fitness en Europa presentes, los grandes tratos estaban garantizados. Hemos preguntado a algunos participantes sobre los productos por los que más se han interesado y éstas son algunas de las impresiones:



Centros de plataformas vibratorias Aldiana

#### John Kurt, Director Club Aldiana

"Hace tan sólo un momento hemos ampliado nuestra oferta de fitness con nuevos cursos de T-Bow" relataba John Kurt. El director de los centros Aldiana añadía que también aprovechó el EFS para informarse de lo último en equipos de vibración para el nuevo club de Golf en Bad Griesbach.



Camas solares para el club ruso

#### Yury Gubskiy, Grupo ruso KLG

A la pregunta de qué productos en particular esperaba encontrar en el EFS, Yury Gubskiy, de la cadena rusa de gimnasios Sparta, contestaba: "Estamos buscando un equipamiento bastante especial para nuestra cadena". Actualmente la empresa tiene ocho clubes en Nizhniy Novogrod, la tercera ciudad más grande de Rusia.



Dantrim planifica 100 Centros Corporate Health

#### Reese Gert, Director de ventas de Dantrim

Reese Gert dirige las inversiones y ventas de Dantrim en las diferentes áreas de la empresa. Especializado en centros médicos dedicados a promover la vida saludable entre los empleados de empresas, ha puesto en funcionamiento 30 clubes Corporate Health en Dinamarca. Desde hace cinco años la cadena danesa también está presente en Alemania y pretenden ampliar a otros países en los próximos tres o cuatro años. "Tenemos planificado abrir otros 100 centros Corporate Health". Empresas del prestigio de Opel, T-Mobile o Mazda están entre sus clientes.



Cena de gala en Montjuic con excepcionales vistas de Barcelona

