

Casabenessere

vivere la casa secondo natura

Plus



L'eccellenza

non è una destinazione, ma un viaggio.

VENERDÌ 11 NOVEMBRE

- **Ore 8.30 - 9.30** - Registrazione partecipanti e visita sezione EXPO
- **Ore 9.30 - 12.30** - Sala FORUM - "Condominio 4.0 - Per un Condominio che guarda al Futuro e all'importanza della Comunicazione" a cura di Condominio Solutions e AIC - Condivision
- **Ore 9.30 - 12.30** - Sala MEETING - "Aggiornamenti normativi per il condominio e l'Amministratore" a cura di ConHive
- **Ore 12.30 - 14.00** - Pausa pranzo in Ecoarea e visita sezione EXPO
- **Ore 14.00 - 16.30** - Sala FORUM - "Le Innovazioni tecnologiche per migliorare la vita in Condominio a cura del Network ConHive"
- **Ore 16.30 - 17.30** - Sala FORUM - "Superbonus 110 e disciplina ragionieristica condominiale" a cura di Studio Schena.
- **Ore 14.00 - 15.00** - Sala MEETING - "Un Pannello in Più. Campagna di Fotovoltaico per Appartamento" a cura di Legambiente ed ENEL X
- **Ore 15.00 - 17.30** - Sala MEETING - "Le Comunità Energetiche in Condominio" coordinato da Mauro Guerra con Acea Pinerolo e Duferco Energia
- **Dalle ore 18.00** - Networking - Aperitivo con gli Espositori

SABATO 12 NOVEMBRE

- **Ore 8.30 - 9.30** - Registrazione partecipanti e visita sezione EXPO
- **Ore 9.30 - 12.30** - Sala FORUM "Green Building Council Condomini - Il nuovo Protocollo della Famiglia LEED-GBC" a cura di GBC Italia - Marco Mari
- A seguire - "Stati Generali del Condominio" - Invitate tutte le maggiori Associazioni di Amministratori di Condominio
- **Ore 9.30 - 12.30** - Sala MEETING "Avvocati e Amministratori a confronto - Laboratorio tecnico pratico" a cura dello Studio Cataldi
- **Ore 12.30 - 14.00** - Pausa pranzo in Ecoarea e visita sezione EXPO
- **Ore 14.00 - 16.00** - Sala FORUM - "Lo stato dell'arte per il SuperBonus 110" - Tavola rotonda con Confedeltizia Bologna, ANCE, Associazione Artigiani e Avv. Pietro Maria Di Giovanni
- **Ore 16.00 - 17.45** - Sala FORUM - "La cessione del Credito nei Superbonus" - Istituti Finanziari - Studio Cataldi - Arch. Francesco Giordano
- **Ore 14.00 - 15.00** - Sala MEETING - "Concorso per la Riqualficazione degli Androni nel Condominio a cura di Condominio Solutions ed Ecoarea"
- **Ore 15.00 - 16.00** - Sala MEETING - "Come affrontare il caro Bollette in Condominio - Soluzioni pratiche" - a cura di ConHive
- **Ore 16.00 - 17.45** - Sala MEETING - "Quorum Rosa: Amministratrici di Condominio e Medianos per l'evoluzione della professione.
- **Dalle 17.45** - in riunione plenaria Sala FORUM - Conclusione lavori e presentazione delle date dei Webinar periodici (almeno 1 al mese) fino al prossimo appuntamento - Stesso Format - Stesso luogo. Appuntamento ad Aprile 2023



Roberto Cardile
Direttore Responsabile

Caro gas, caro carburanti, caro energia.

Quanto tempo ancora passerà prima che ci potremo rendere conto che noi abbiamo creato questa situazione?

Non la guerra, non la speculazione ma noi, l'uomo.

Abbiamo sfruttato le materie prime del nostro territorio, del nostro paese, del nostro mondo per troppo tempo e per troppo tempo ce ne siamo fregati delle conseguenze che ora paghiamo a caro prezzo.

I cambiamenti climatici ormai si sa, l'uomo ha contribuito alla loro rapidità. Le materie prime scarseggiano e oggi, la domanda è superiore all'offerta e, come qualsiasi categoria merceologica questo, equivale ad un aumento smisurato del loro costo.

Quando noi di casabenessere anni fa, abbiamo cominciato a parlare di green e di materie prime ecosostenibili era solo nel nostro interesse. Un puro atto di egoismo che ci eravamo riservati di adottare affinché questo, magari si potesse evitare. Se solo tutti ci avessero ascoltato.

Quanto tempo passerà prima che ognuno di noi si affidi ad utilizzare energia verde, pulita, e che derivi da fonti rinnovabili al 100%? Quanto tempo passerà prima che ognuno di noi scelga un'auto ibrida? Quanto tempo ci impiegheremo per capire che utilizzare energia pulita significa spendere meno e soprattutto significa abbattere la pericolo Co2 presente nell'aria?

Ma ora veniamo a noi e ai nostri speciali.

Questo numero di Casabenessere Plus tratterà di ascensori e montacarichi, un mezzo prezioso al quale difficilmente si può rinunciare ma che comporta spese, spese di installazione, manutenzione e un aumento del consumo energetico.

Tra le pagine troveremo un po' di cronistoria, qualche curiosità e qualche mini guida che possa essere fonte di consiglio per gli amministratori di condominio.

Ringraziamo fin da ora le partnership commerciali con chi ha creduto e crede da sempre in noi sponsorizzando le nostre pagine.

Iscrizione al tribunale n. 1809 del 10.06.2005

Editore: Giulia Berruti

Redazione: Roberto Cardile

Comitato Scientifico: Olivia Carone

Hanno collaborato a questo numero: Mirko Sblendorio, Nicola Prencipe, Antonio Del Giudice, Maurizio Calzolari, Ottorino Piccinato,

Grafica: Lisa Maiorano, Elisa Scorza

VERIGO S.R.L.



Impianti di protezione
contro le scariche
atmosferiche



Impianti di messa a terra
di impianti alimentati
con tensione oltre 1000V



Impianti di messa a terra di
impianti alimentati fino a
1000V



Impianti elettrici collocati
in luoghi con pericolo di
esplosione

La società Verigo s.a.s. nasce nel 2004, come Organismo di ispezione di Parte Terza (Tipo A)

Abilitato dall'allora **Ministero delle Attività Produttive** per lo svolgimento delle verifiche periodiche e straordinarie di impianti elettrici ai sensi del Decreto del Presidente della Repubblica 22 ottobre 2001, n.462.

Nel 2011 la società cambia ragione sociale in **Verigo S.r.l.**

La società opera maggiormente in **Lombardia** e nel **Nord Italia**

GIUSSANO (MB)
Via A. Stradivari, 3 - 20833

TEL. 0362/314111 - FAX 0362/1631158

E-mail : info@verigo.it Pec: verigo@legalmail.it

Sito Web: www.verigo.it

Indice

MIRKO SBLENDORIO

Come iniziare una carriera da architetto freelance e crescere.
Guida per giovani architetti

6

NICOLA PRENCIPE

Le principali truffe informatiche per gli amministratori
di condominio: i ransomware

10

CURIOSITÀ - ROBERTO CARDILE

Cose da sapere prima di prendere l'ascensore

14

CURIOSITÀ - ROBERTO CARDILE

Ascensore a paracadute

17

INTERVISTA - ANTONIO DEL GIUDICE

Il marketing come arma per il professionista

21

MAURIZIO CALZOLARI

Verde urbano: perchè servono più alberi nelle città

24

GIULIA BERRUTI

Il design visionario entra nel mondo del compensato curvato

26

INTERVISTA - OTTORINO PICCINATO

Principali differenze tra corsi e workshop

28

GIULIA BERRUTI

Il nostro Profiling

30

Come iniziare una carriera da architetto freelance e crescere. Guida per giovani architetti

Esiste una canzone per l'infanzia, un classico passato di generazione in generazione (un po' come il giro-girotondo) che recita:

Per fare un tavolo ci vuole il legno, per fare il legno ci vuole l'albero, per fare l'albero ci vuole il seme, per fare il seme ci vuole il frutto, per fare il frutto ci vuole il fiore...

Questa canzone rappresenta la pietra angolare di uno studio d'architettura di successo (del perché venga insegnata all'asilo e non all'università rimane per me un mistero).

Non sono impazzito.

Te la parafrao:

Per essere un architetto freelance di successo ci vuole il fatturato, per fare il fatturato ci vogliono gli edifici, per fare gli edifici ci vogliono i committenti, per avere i committenti ci serve il marketing, per fare il marketing ci vuole il branding...

Sò che l'hai letta canticchiando, ed è un bene, perché voglio che questo concetto ti rimanga marchiato nella mente (poi ti interrogo).

Ora che hai imparato una nuova filastrocca sei pronto per iniziare.

Se sei digiuno di branding puoi trovare tutto ciò che ti serve in questa sezione.

Volenti o nolenti viviamo nella società dell'immagine. E' fondamentale comprendere che per fare una carriera fiorente con la tua architettura è necessario essere in grado non solo di creare grandi opere ma anche saperle pubblicizzare.

Se leggere architettura e pubblicizzare nella stessa frase ti dà un pizzico di fastidio, ti invito a rileggere la filastrocca di prima.

La verità è che una di queste abilità senza l'altra non è sufficiente. Ci sono tantissimi giovani e validi



architetti che potrebbero facilmente guadagnare di più, ma non trovano lavoro come architetti freelance perché i committenti non sanno che esistono.

Concettualmente parlando, acquisire nuovi clienti e crescere è semplice, sono due i fattori da gestire, fare un lavoro eccellente e far sapere ai tuoi potenziali clienti che tu esisti.

Affinchè tu possa iniziare a guadagnare come si deve ed a trovare nuovi clienti è necessario entrare in nuovo ordine di idee. Ovvero passare da esecutore a risolutore. No terminator non centra. Devi entrare nell'ottica di risolvere un problema, di qualsiasi natura esso sia.

Lo svolgere un lavoro eccellente dipende dall'angolo in cui vedi le tue prestazioni professionali.

Quando un cliente si rivolge ad un architetto di interni non sta cercando un "caddista" vuole qualcuno che lo guidi e che grazie alla sua competenza riesca a relazionarsi con le varie imprese al fine di ottenere un risultato qualitativamente superiore a quello che avrebbe potuto ottenere da solo o spulciando su **pinterest**.

E' vero che il piano di sicurezza è obbligatorio nella quasi totalità dei cantieri, ma un lavoro eccellente non consiste nel fare un banale copia ed incolla,



bensì nella redazione di un documento che assicuri la salvaguardia della sicurezza dei lavoratori e che eviti anche pesanti conseguenze (civili e penali) al committente.

Il progetto antincendio non comporta solo un calcolo del rischio e delle relative contromisure da adottare, in quanto vincolante per molte attività una non corretta elaborazione in fase di progetto o esecuzione in fase di SCIA comporta l'impossibilità alla fruizione dello spazio, con tutte le conseguenze del caso.

Quindi:

Non disegni cabine armadio, ma spazi che fanno venire voglia di rimanerci.

Non produci lunghi e noiosi piani della sicurezza, ma documenti facilmente consultabili che comunichino le direttive da seguire per assicurare la sicurezza in cantiere e gestiscano le interferenze in cantiere.

Non elabori complesse analisi del rischio basate su matrici al solo fine di strappare l'approvazione del progetto per poi raccogliere centinaia di documenti per la SCIA, salvi il portafoglio dei tuoi clienti (senza rispetto delle norme l'attività è sospesa) e le vite dei loro ospiti in caso di emergenza.

“progetto e sviluppo esperienze che rendono la vita delle persone semplice” “guarda i miei lavori”
Quando sarai entrato in questo nuovo ordine di idee sarai pronto ad entrare in contatto con chi può essere interessato ai tuoi servizi: i tuoi potenziali clienti.

Per iniziare a crescere è necessario:

Mettere a punto un messaggio chiaro che ti distingue dalla concorrenza.

Far sì che i potenziali interessati lo ricevano.

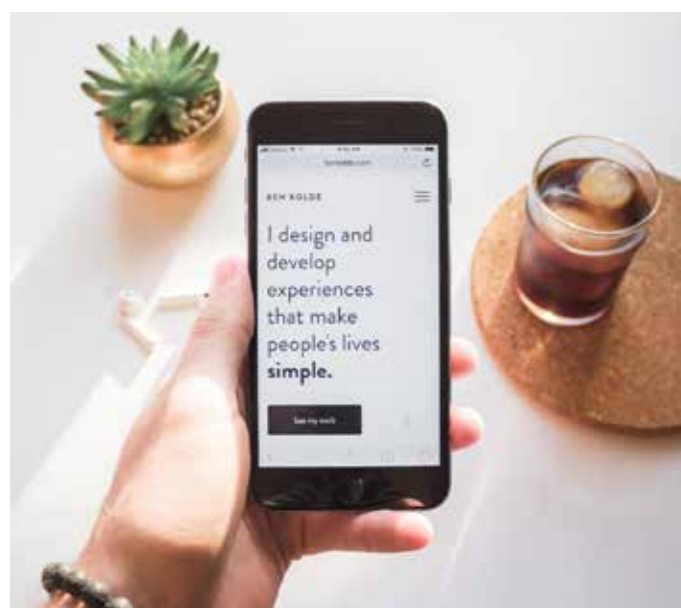
In gergo tecnico il primo step è definito “brand positioning” o posizionamento, il secondo, marketing.

Quindi, per crescere devi:

Decidere come posizionarti.

Mettere in contatto la tua offerta con i tuoi potenziali clienti.

Per iniziare a studiare il tuo posizionamento è necessario sapere in che modo incontri l'esigenza dei tuoi clienti. Qual è il tuo posto nel mercato? Per capirlo ti consiglio di fare una rapida analisi di mercato. In questo articolo trovi una guida a



“Progetto e sviluppo esperienze che rendono la vita delle persone semplice” “guarda i miei lavori”

riguardo.

Dopo che avrai più chiara la situazione entro cui muoverti e avrai deciso come posizionarti è necessario definire un messaggio che esprima:

- Chi sei
- Cosa fai
- Quali sono le differenze tra il tuo flusso di lavoro e quello dei tuoi concorrenti
- In che modo queste differenze si traducono in vantaggi per i tuoi committenti.

Ti faccio un esempio per esprimerti meglio il concetto:

Lo studio xyz è specializzato in xxx. A differenza dei concorrenti che non usano il bim, lo studio usa il bim, e questo per il cliente significa progetti senza errori consegnati in meno tempo.

Ovviamente posizionarti in un determinato ambito ne escluderà altri, le valutazioni sul segmento in cui posizionarti le lascio a te, dovrai decidere in base a vari fattori, il mio consiglio è quello di scegliere un ambito che senti affine.

Ti consiglio un ambito per cui provi passione perché, una volta che lo avrai scelto dovrai studiare, aggiornarti, essere sempre sul pezzo, solo così potrai mantenere lo status che ti guadagnerai.

Quando avrai definito il tuo ambito di azione sarai pronto per sviluppare il tuo materiale di presentazione, se l'idea ti fa storcere il naso, ricorda: anche per trovare un lavoro hai bisogno di materiale di presentazione; il tuo cv e portfolio.

Non cambia poi molto. Puoi ricevere dei no dai clienti così come puoi essere scartato da degli studi con cui collaborare. In entrambi i casi avrai bisogno del materiale di presentazione, cambia solo la



tipologia di materiale che sviluppi, quindi non avere paura.

Definisci il tuo segmento di mercato, studia il tuo posizionamento, sviluppa il messaggio che vuoi trasmettere e metti insieme il tutto (creando una brand identity coerente).

Sviluppa un'offerta che parli direttamente al cuore dei problemi dei tuoi clienti, poi presentagliela.

Esistono vari modi per raggiungere la tua potenziale clientela, essenzialmente si possono riassumere in metodi offline ed online.

I metodi offline sono: il buon vecchio passaparola, il networking, la partecipazione come oratore a fiere o convegni.

I metodi online, consistono nel:

- Avere un sito web ed avere visualizzazioni mediante la SEO (Search Engine Optimization)
- Avere delle visualizzazioni sulla pagina social
- Avere delle visualizzazioni mediante link aperti a mezzo email (ottenibili grazie ad un blog)
- Avere delle visualizzazioni mediante siti terzi che ti citano (un meccanismo simile a quello degli influencer)

Per avere successo nel mondo online devi metterti nei panni di un potenziale cliente e posizionare il tuo sito confezionando articoli, video, post specifici in merito a tutti i dubbi che esprime tramite le sue ricerche.

Quando un cliente ha un dubbio cerca su Google, il quale gli fornisce le risposte. Più le risposte saranno coerenti con i suoi dubbi, più Google ti premierà. Più dubbi risolverai, più sarai visto come



Le principali truffe informatiche per gli amministratori di condominio: i ransomware

Film come Wargames del 1983 ci insegnano che computer e software presentano delle vulnerabilità. Spesso queste falle vengono utilizzate da veri criminali allo scopo di truffare o ricattare il malcapitato di turno. Gli amministratori di condominio non fanno eccezione, al pari di qualsiasi altro professionista, subiscono attacchi informatici che a volte sono studiati apposta per loro. Vediamo quali sono i più frequenti.

Ransomware

Ci rifiutiamo di chiamarli “**pirati informatici**” per togliere qualsiasi alone di leggenda e di fascino. Si tratta banalmente di criminali che con qualche mezzo, riescono ad accedere ai dati presenti sul computer e li rendono illeggibili. Terminata l'operazione, viene richiesto un riscatto per farli tornare nuovamente utilizzabili.

Questo tipo di attacco è stato subito da studi di amministrazione stabili di grandi dimensioni ed anche da quelli meno strutturati, la variabile è solo nell'ammontare del ricatto richiesto. Gli amministratori sono particolarmente vulnerabili a questo genere di rischio per l'elevato numero di e-mail che ricevono.

Ognuna di queste può avere un allegato ed anche se il suo aspetto è innocuo, può nascondere un

ransomware, ovvero un software in grado di produrre l'effetto descritto.

Il file può essere celato da un formato zip poco sospetto, come un pdf, un jpeg o altro. Persino le **PEC** non sono sicure sotto questo aspetto perché, esattamente come per una e-mail normale, anche queste possono avere degli allegati e ciò basta. Invece sotto mentite spoglie, si nasconde un eseguibile che avvia il ramsonware.

La e-mail che serve a veicolare il file può simulare una delle tante che ricevono gli amministratori come una ricevuta delle Poste, un avviso della banca, una richiesta dell'Agenzia delle Entrate. Modificare il reale indirizzo dal quale viene inviata la mail è una cosa semplice, quindi non c'è da fidarsi neppure se si riceve una comunicazione da parte di un soggetto noto.

Come si evita

La risposta è: evitando cliccare il file. La tecnologia offre delle soluzioni oltre a generare il problema. La prima operazione da mettere in pratica è installare un antivirus efficace, in grado di scansionare tutti gli allegati in tempo reale, evidenziando quelli rischiosi ed impedendone l'avvio. L'antivirus deve essere aggiornato in modo automatico, in modo da utilizzare sempre la versione più recente,



contenente un data base di ransomware sempre più ampio.

Soluzione

Se si venisse comunque infettati ci si può rivolgere a qualche valido professionista in grado di offrire una soluzione o ripristinando un backup “sano”, ovvero privo della minaccia.

Si può riportare il computer, server o altro dispositivo ad uno stato precedente a quello dell'evento nefasto. In alternativa, ma è una condotta più rischiosa seppur più semplice, ripristinare solo i dati compromessi, sempre tramite backup.

L'ultima opzione che non è da considerare, è accettare il ricatto e pagare il criminale. Sappiate che non è assolutamente garantito che una volta pagato, proceda come promesso liberandovi dall'incomodo o criptando tutto una seconda volta. Da considerare poi che cedere al ricatto significa foraggiare i delinquenti e tutta la loro rete.

Backup di salvataggio

Ovviamente si deve essere certi che il backup non contenga la fonte del problema. A volte non è semplice determinare quale sia l'ultimo backup pulito perché i **cryptolocker** possono essere stati scaricati il giorno X, essere stati attivati il giorno Y ed aver operato la modifica il giorno Z.

Se il backup di ripristino è del giorno Y, il **ransomware** tornerà ad operare. Se è del giorno X, potrebbe essere rischioso ma se non tocco il file, non genera problemi. Sarebbe meglio utilizzare un backup precedente il giorno X anche se questo vuol dire disporre di dati meno aggiornati.

Precauzioni

Il backup non deve essere raggiungibile dal cryptolocker, altrimenti non ci sarebbe più molto da fare. Il rischio di trovare criptati anche i file

di backup è da evitare. La procedura consigliata prevede:

- escludere tassativamente possibilità di salvare i file sulla stessa macchina da backuppare;
- utilizzare un sistema in cloud assicurandosi che i server siano all'interno della **Comunità Europea (ottemperando al GDPR)**. Questa soluzione consente di rendere sicuri i backup precedenti e spesso, viene offerta anche l'analisi dei file in modo da rilevare eventuali presenze di file rischiosi;
- la frequenza di backup deve essere giornaliera o trisettimanale;
- le copie di backup dovrebbero ricoprire almeno 3 mesi prima di essere sovrascritte.

È preferibile eseguire copia dell'intera macchina, non solo di alcune partizioni o file. I vantaggi sono costituiti dal fatto che qualora il **cryptolocker** abbia infettato tutti i file, questi verranno ripristinati totalmente.

Lo svantaggio è che se fossero compromessi solo alcuni file, si perderebbero i dati modificati successivamente alla data della copia di backup utilizzata.

Si deve essere edotti sulle pratiche di ripristino. È assolutamente inutile configurare un backup e non sapere come utilizzarlo in caso di necessità, scoprendo magari troppo tardi che la copia è inutilizzabile. Questa operazione deve essere prevista dal **GDPR** che tra l'altro, impone di informare i Titolari dei dati (i condomini) e l'Authority dell'avvenuto data breach. Inoltre si dovrà compilare un apposito registro in cui si annoterà l'evento e la procedura per risolverlo.

Concludiamo dicendo che la totale sicurezza è un'utopia. Si deve raggiungere un grado ragionevole di sicurezza, determinando strategie efficaci in base alla realtà in cui si opera. Insomma, quel che si può fare, lo si deve mettere in pratica.

MEDIANOS

— THE BOARD GAME —



2 giocatori



60' - 75'



Età 14 +



Medianos – The Board Game è un gioco didattico che permette ai giocatori di risolvere oppure simulare la risoluzione di una controversia con un approccio conciliativo al conflitto, quale alternativa al contenzioso giudiziario.

“Chiunque affronti una lite facendo appello all’ autorità non sta usando la sua
intelligenza ma la sua memoria”

Leonardo da Vinci

Sei interessato a saperne di più contatta Medianos tramite whatsapp al numero: 339 27 64 804

MEDIANOS

è un’ iniziativa promossa da:

Studio Ferrari & Associati

Sede di Lecco: C.so Martiri della Liberazione, 28 • 23900 Lecco (LC) • T 0341 288547

Sede di Bulciago: via Panzeri 6/A • 23892 Bulciago (LC) • T 031 860742

info@ferrariassociati.com • www.ferrariassociati.com

SPECIALE ASCENSORI

Casabenessere *Plus*

vivere la casa secondo natura



L'ecceellenza
non è una destinazione, ma un viaggio.

Cose da sapere prima di prendere l'ascensore



Patrick Carrajat, fondatore del Museo dell'ascensore di New York afferma che, "Senza l'ascensore non potrebbero esistere le città come le conosciamo: saremmo costretti a vivere in megalopoli in continuo sviluppo orizzontale"

1. IL PRIMO.

Dispositivi di sollevamento di vario tipo sono stati usati fin dall'antichità con verricelli e corde azionati da uomini e animali.

A New York, nel 1854, durante l'Esposizione universale accadde qualcosa di nuovo.

Un signore vestito di tutto punto salì su un montacarichi, tagliò improvvisamente le corde di sostegno e tra lo stupore della folla si fermò dopo pochi metri senza sfracellarsi al suolo.

Elisha Otis aveva inventato il "paracadute" di sicurezza: se l'ascensore va troppo veloce una molla aziona due cunei che si infilano nelle guide di scorrimento e bloccano la discesa. Da quel momento l'ascensore, prima solo montacarichi, diventa un mezzo sicuro anche per le persone.

Il primo ascensore commerciale adibito al trasporto passeggeri fu installato il 23 marzo del 1857 in

un grande magazzino di Broadway (New York) dalla Otis. Velocità: 12 metri al minuto. Oggi gli ascensori costruiti dall'azienda americana trasportano ogni 5 giorni l'equivalente dell'intera popolazione mondiale.

2. ARREDATI E CON L'AUTISTA.

All'inizio, gli ascensori erano visti come stanze mobili. Arredati con lampadari e moquette, dove sedie e divanetti rendevano più confortevole il (lungo) viaggio dei passeggeri verso i piani alti dei palazzi.

Ieri come oggi per salirci bisognava chiamarlo. All'inizio, però, l'unico modo era gridare più o meno forte dai vari piani e avvertire il manovratore presente in cabina. In seguito compaiono le prime file di lampade per segnalare le persone in attesa e, dal 1924, l'ascensore è in grado di fermarsi ai piani da solo.

Il manovratore inizia a essere sostituito da congegni automatici che regolano la velocità di crociera.

3. HANNO CAMBIATO LE GERARCHIE.

Prima dell'invenzione dell'ascensore i piani alti erano riservati agli affitti più bassi o, in caso di uffici, ai dipendenti.

In seguito, una volta che i piani alti sono diventati accessibili senza fatica, i benestanti hanno cominciato ad apprezzare la vista dall'alto, e sono nati gli attici.

E quella dell'ascensore è un'economica in continua crescita: nel 2012 nel mondo sono stati venduti più di 900 mila tra ascensori e montacarichi, di cui circa il 60% in Cina.

4. I PIÙ VELOCI SUPERANO I 60 KM/H.

Gli ascensori più rapidi sono quelli del Taipei 101 (il terzo grattacielo più alto del mondo): possono toccare una velocità di 60,6 km l'ora e permettono di raggiungere il tetto dell'edificio all'89esimo piano (382 metri) in circa 40 secondi. Un sistema di regolazione della pressione atmosferica, simile a quello degli aerei, evita fastidi alle orecchie degli utenti.

5. GENERANO UNA DOPPIA ANSIA.

Secondo il professor Lee Gray della University of North Carolina, autore di uno studio sull'argomento, l'uso dell'ascensore è all'origine di due tipi di ansia.

Il primo è strettamente legato alla violazione del nostro spazio vitale.

Il secondo attiene ad una variante della claustrofobia. In fondo è vero: si entra in una scatola stretta, appesa nel vuoto senza nessuno a guidarla o a controllare che tutto vada liscio.



6. GENERATORE DI DISCORSI.

Il fatto di trovarsi in un luogo piccolo - come un ascensore - con sconosciuti o vicini di casa genera spesso l'imbarazzo di non sapere che cosa dire. Ma non solo: l'elevator pitch, o discorso dell'ascensore, è un termine aziendale che indica un discorso particolarmente breve ed efficace durante il quale si presenta una propria idea a potenziali investitori, nei limiti di tempo di una corsa in ascensore.

7. IL PRIMO INCIDENTE MEMORABILE.

Nel 1945 un bombardiere B25 si schiantò contro l'Empire State Building di New York.

Il grattacielo resistette all'impatto, ma l'urto tagliò di netto il cavo di un ascensore che si trovava al 75esimo piano dell'edificio.

All'interno c'erano tre donne.

Due sopravvissero alla caduta: il cavo dell'ascensore si arrotolò su sé stesso a spirale attutendo la caduta della cabina... da un'altezza di 300 metri.

QUALI SONO I PRINCIPALI OBBLIGHI RELATIVI ALLA MANUTENZIONE DELL'ASCENSORE?

Contribuirono a limitare i danni anche i freni di emergenza che rallentarono la corsa dell'ascensore.



Il tema della manutenzione degli ascensori è fondamentale ed è legato alla corretta gestione di un impianto di ascensione e di mobilità verticale.

Ma che cosa prevede la normativa vigente in materia? Quali sono gli obblighi e le linee guida fornite dalla legge riguardo alla manutenzione degli ascensori, in via ordinaria?

La norma di riferimento è l'art. 15 del dpr 162/99, il quale stabilisce l'obbligo, a carico del proprietario di un ascensore, di affidare la manutenzione dell'impianto a una figura professionale che sia munita di un certificato di abilitazione o a una ditta specializzata.

I contratti di manutenzione degli ascensori

La manutenzione degli ascensori, pertanto, è un obbligo stabilito dalla legge almeno per quel che riguarda le operazioni ordinarie.

Pertanto un impianto non va utilizzato se, a monte, non vi sono accordi ad hoc con una ditta abilitata a intervenire.

Nell'oggetto dei contratti di manutenzione degli

ascensori dovrebbe essere ben specificata la tipologia di manutenzione che viene garantita dall'impresa incaricata e quali sono le prestazioni effettivamente fornite.

Sul mercato italiano i modelli contrattuali in tale campo sono riconducibili a tre tipologie fondamentali: manutenzione ordinaria o semplice, manutenzione semi completa o semitotale e manutenzione completa e totale, a seconda dei servizi e delle prestazioni fornite. Informati sulle prestazioni fornite dal Millepiani Elevators.

La manutenzione degli ascensori condominiali

Qualunque sia il contratto sottoscritto con la ditta incaricata, la manutenzione degli ascensori deve servire a verificare il corretto funzionamento dell'impianto di elevazione e di tutte le sue componenti principali in via preventiva.

Per la manutenzione degli ascensori condominiali a livello ordinario, il tecnico deve procedere al compimento delle attività sopra elencate con una frequenza minima di una volta ogni sei mesi, fissata dalla legge che richiede di rispettarla in modo tassativo.

L'incaricato dovrà prestare particolare attenzione per le porte dei piani, per le serrature, per lo stato di conservazione delle funi e provvedere a riparazione e sostituzione di pezzi guasti. Saranno effettuate anche le comuni operazioni di pulizia e di lubrificazione delle parti.

Le verifiche periodiche agli ascensori.

La manutenzione degli ascensori deve essere eseguita entro tempi stabiliti. Come si è visto, mentre per la manutenzione preventiva la legge non indica una frequenza precisa, per le verifiche periodiche degli ascensori, rispetto all'integrità, all'efficienza e alla sicurezza di tutti i suoi dispositivi, il legislatore ha fissato una scadenza minima da rispettare, ovvero una volta a semestre. Per tali motivi, sarebbe opportuno fissare con il manutentore un calendario di visite, che tenga conto non solo delle verifiche richieste dalla normativa in materia.

Ma anche di un controllo preventivo delle caratteristiche tecniche dell'impianto, dal suo stato di conservazione, dalle altre condizioni e dall'intensità di utilizzo.



Daldoss - Easy Go

L'innovativo ascensore che offre la soluzione veloce, sicura ed efficiente nel trasporto di persone.

CURIOSITÀ - ROBERTO CARDILE

Ascensore a paracadute

Il tedesco **Werner von Siemens**, il primo inventore dell'ascensore sicuro (detto "a paracadute") - quello che ha ridotto quasi a zero il rischio di precipitare

L'inventore del primo ascensore moderno con sistema idraulico-elettrico.

Nella prima metà dell'Ottocento nasce l'ascensore moderno.

Infatti, anche se già in uso, grazie alle numerose innovazioni tecnologiche avvenute tra la prima e la seconda rivoluzione industriale, l'ascensore diventa un vero e proprio mezzo di trasporto d'uso quotidiano.

In America, già nel corso dei primi decenni dell'ottocento, all'interno delle fabbriche, gli operai avevano messo a punto dei primi montacarichi capaci di rendere il trasporto di merci e materiali più facile all'interno degli edifici.

La vera svolta si ebbe nel 1853, quando l'americano **Elisha Otis**, depositò il brevetto di un **sistema di sicurezza paracadute**, destinato ad impedire la caduta violenta della cabina in caso di guasti o rotture dei cavi. Una guida dentata su ciascuno dei lati del pozzo.

In corrispondenza di ciascuna guida, sulla gabbia, pose dei nottolini, denti metallici che, impegnandosi in modo complementare nella dentatura, impedivano il moto dell'unità mobile in

senso inverso. Questi nottolini erano tenuti lontani dalla dentatura se il cavo era teso, ma, se il cavo si allentava, un meccanismo a molla li spingeva avanti. In tal modo i denti si agganciavano a quelli delle guide bloccando la cabina.

Infatti, proprio durante la grande esposizione universale del 1853, l'ingegnoso inventore tagliò la fune di un ascensore, e con grande sorpresa di tutti, la cabina che avrebbe dovuto distruggersi con l'impatto al suolo, si fermò.

Era nato così l'ascensore moderno.

Il 23 marzo 1857 venne installato e messo in funzione il primo vero e moderno ascensore per il trasporto di persone in un negozio di porcellane a New York, che viaggiava alla velocità di 12 metri al minuto.

Fin da subito l'ascensore si rivelò uno strumento rivoluzionario, capace di stravolgere l'assetto dei palazzi signorili delle grandi città; i nobili, che prima dell'ascensore abitavano prevalentemente i piani bassi degli edifici, lasciando gli appartamenti ai piani alti alla servitù, iniziarono a preferire appartamenti con viste panoramiche.

Con l'avvento dell'energia elettrica, anche l'ascensore si evolve; nel 1880, infatti, il tedesco Werner von Siemens introduce nell'ascensore il motore elettrico, rendendo questo sistema di trasporto ancora più efficiente e veloce.



Workshop sul tema dell'ascensore

Soluzioni creative, innovative e concrete per gestire questo micro-ambiente che non può essere soltanto lo strumento per passare da un piano all'altro ma che ha tutte le potenzialità per fornire agli utenti opportunità inaspettate.

Consideriamo l'ascensore non solo riferendoci alla cabina ma a tutto il sistema che le gravita attorno.

Parliamo di aziende produttrici, di utenti, di ambito privato, come per esempio quello condominiale, di ambito pubblico, di hotel e di tutti quegli ambienti che ambienti pubblici e privati che necessitano di mezzi per lo spostamento delle persone.

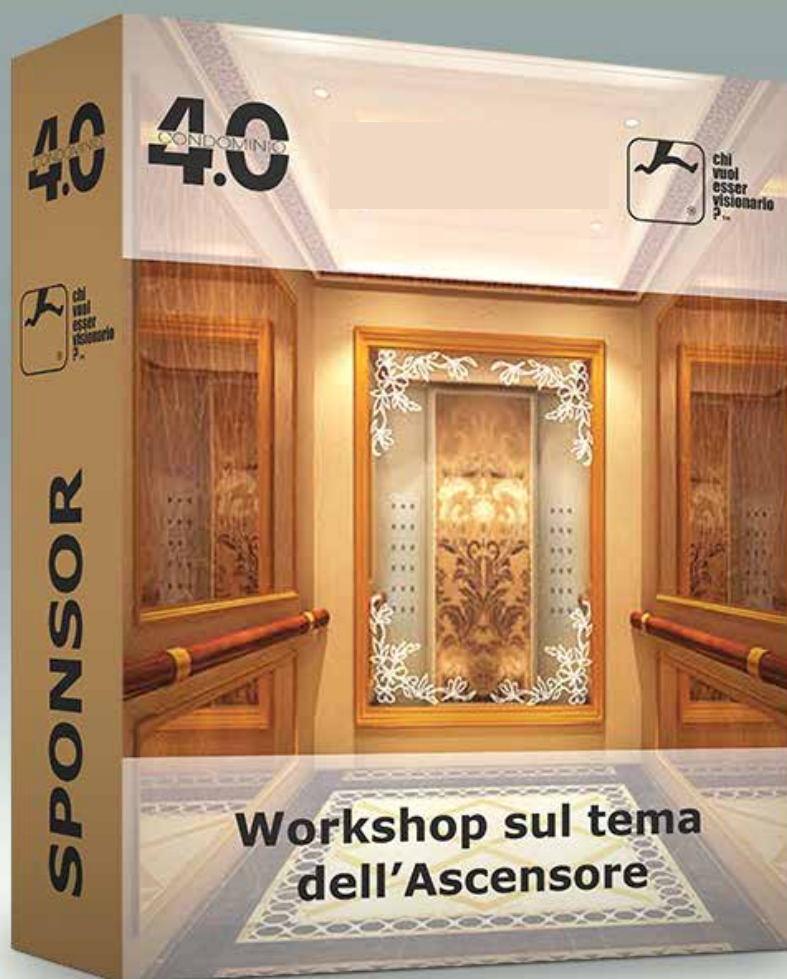
Quindi nell'argomento ascensore accenniamo anche alle scale mobili, ai tappeti mobili e a tutte le strutture simili, già presenti sul mercato oppure da creare ex-novo.

Infatti i nostri workshop non sono tavole rotonde durante le quali si racconta lo stato dell'arte ma veri e propri tavoli di lavoro in cui ogni partecipante, esperto nel campo oppure no, ha la possibilità di capire, imparare e soprattutto proporre alternative.

E lo fa attraverso idee e proposte concrete che Scaturiscono sia dalla discussione positiva con gli altri partecipanti sia eseguendo gli esercizi e seguendo i temi che vengono proposti durante il workshop.

Quindi abbiamo bisogno di sapere esattamente come stanno le cose sui tanti argomenti che affrontiamo intorno a questo mondo come pure c'è la necessità di creare e proporre nuovi stimoli agli e con gli imprenditori delle aziende coinvolte, gli amministratori di condominio, i progettisti, i consulenti, gli utenti finali e tutti coloro i quali sentono il dovere e il piacere di migliorare, ove possibile, lo stato attuale del sistema, da un punto di vista generale fino a entrare in ogni minimo dettaglio.

Qualora il tempo a disposizione risultasse insufficiente per affrontare tutti i temi elencati e quelli proposti dai partecipanti, programmiamo sia un'estensione del workshop sia workshop specifici su ogni tema che risultasse degno di essere ulteriormente approfondito.



DALDOSS ASCENSORI E MONTACARICHI

Più di 70 anni muovendo la terza dimensione

Pensiamo per un momento allo spazio che ci circonda, come se per descriverlo bastassero i tre assi cartesiani. Ora lasciamo che un uomo si muova liberamente all'interno di quello spazio. Per due dimensioni l'uomo sarà completamente autosufficiente nei movimenti: le sue gambe potranno portarlo dove vuole. Ma se deciderà di affrontare la terza dimensione, avrà bisogno di una liana, di una mongolfiera oppure di... un ascensore.

UN PRODOTTO PER OGNI TIPO DI INSTALLAZIONE/SETTORE



Residenziale

La nostra piattaforma elevatrice LEVEL è la soluzione ideale per unità abitative o in situazioni di strutture e servizi per la collettività specialmente in presenza di anziani o persone disabili.



Industriale

Il montacarichi per sole merci MICROFREIGHT CLASSIC; e i montacarichi per merci e persone MICROFREIGHT PLUS e LEVEL GOODS sono la soluzione ideale per magazzini, Industrie, Supermercati e Attività commerciali.



Ristorazione ed altre attività

L'innovativo MICROLIFT EVOLUTION e il nostro classico MICROLIFT sono le soluzioni migliori per muovere oggetti tra i piani in qualsiasi contesto (Hotel, Pub, Ristoranti, Club, Uffici, Aziende, Magazzini, Negozi, Ospedali e Case Private)



Ristrutturazioni e nuove installazioni

EASYGO l'ascensore compatto idraulico o elettrico per edifici residenziali o commerciali anche con fossa e testate ridotte



75

ANNI



50

PAESI



150,000

IMPIANTI INSTALLATI



100,000

MICROLIFT INSTALLATI

SIM Elevator

Rete TIM

L'unica con **Test H72**



Monitorata **H24**



Non occorre ricaricarla!



La scadenza non sarà
più un problema!



L'efficienza di uno Staff
dedicato, ad un prezzo
inferiore di una sim
tradizionale.

Prenotala subito:

800 522 645

Il marketing come arma per il professionista



Come vede la figura dell'amministrazione di condominio del futuro?

La figura di **Amministratore**, nel corso degli ultimi anni, in parallelo con le esigenze della pandemia e le agevolazioni fiscali emanate dal **Governo italiano**, ha subito una forte variazione su temi come reperibilità, modalità di contatto e, soprattutto, capacità di investimento.

Naturalmente, come succede in tutte le occasioni, questa finestra di forti cambiamenti dovuti alle diverse e pressanti esigenze dei tempi e dei condòmini, comporta dei *"pro"* ed dei *"contro"*.

Ho visto **amministrazioni condominiali** avviare un campagna di riqualificazione immobiliare a tappeto e, laddove i condòmini non fossero interessati o non ci fossero possibilità di attività extra, sono state date dimissioni per non avere un rallentamento della macchina amministrativa degli uffici.

Naturalmente, la scelta di fare una *"cernita"* dei clienti avrà delle ripercussioni nella fase successiva che, sicuramente, ogni amministrazione condominiale seguirà a diversa velocità rispetto alle altre.

Nel dettaglio, per mantenere dei termini automobilistici, prevedo che:

- Una buona fetta avvierà forte frenata di diverse amministrazioni condominiali dove gli amministratori che non hanno familiari in successione, avendo età dai 60 anni in su, possano ragionare su una cessione di attività;
- Una fetta intermedia di amministrazioni condominiali, invece, tenderà a mantenere un profilo basso dato dalla **"stessa velocità"** di azione ovvero mantenere i clienti buoni senza attivarsi in nuove acquisizioni che potrebbero comportare un impegno iniziale con un minor guadagno (attivare un'attività, a parità di compenso con i successivi anni, comporta sempre un minor incasso)
- Una minor fetta di amministrazioni condominiali, invece, punterà a crescere acquisendo quei clienti che sono rimasti insoddisfatti della non attività del loro amministratore sulle tematiche in materia di detrazione fiscale oltre ad acquisire quei **Condòmini** che sono stati lasciati dagli amministratori dimissionari di cui parlavamo in precedenza.

Con molta probabilità ci sarà una diminuzione di amministrazioni piccole ed un forte incremento di clienti per le amministrazioni strutturate che hanno una diversa metodologia di gestione e di ragionamento del cliente finale.

Lei ha dato un'impronta innovativa al suo studio, utilizzando strumenti di marketing innovativi, utilizzati da pochi amministratori.

Ce ne vuol parlare?

Certo.

Posso dire che, da giovane imprenditore, con la necessità di far crescere la propria attività e figura professionale su un territorio relativamente nuovo non essendo di origini lombarde, mi sono prodigato con tutte le forze nel capire le esigenze dei condòmini e quindi, del cliente finale.

Per far ciò, ho avviato una serie di attività necessarie ad entrare nella mentalità dei condòmini per comprendere le loro esigenze e cosa, secondo loro, era importante avesse il loro amministratore.



Tra le diverse esigenze, ho intuito la necessità dei condòmini di sfruttare ed avviare tutti i canali di comunicazione che, ad oggi, sono diventati i punti di forza della comunicazione sociale tra le persone (*WhatsApp, Facebook, Sito dedicato al Condominio, ecc.*). Oltre alla loro attivazione, naturalmente, è necessario un intenso utilizzo di questi canali e quindi, una loro pubblicizzazione tramite dei piani di marketing che cerco di corredare anche con appositi eventi di ambito condominiale ed accessori pubblicitari da consegnare ai vari condòmini.

Ammetto che è necessario un impegno molto intenso che richiede un'attenzione a 360 gradi senza interruzioni di giorni ed orari.

Come gestisce i suoi rapporti con i condòmini?

Posso dire che il rapporto con i condòmini è fondamentale in questo lavoro in quanto, gli stessi, fanno da “cartina tornasole” su tutta l'attività svolta.

Personalmente, cerco di dare la massima attenzione in prima persona in modo da curare tutti i rapporti ed evitare che ci possano essere situazioni in cui il singolo condomino si senta trascurato.

Purtroppo, con l'aumento dei clienti e con le richieste sempre più esigenti, mi sono reso conto che avere un comportamento ed atteggiamento equilibrato all'interno di gruppo dato da una moltitudine di persone dove si è chiamati a fare da “vigile” e “paciere”, ha delle forti difficoltà che possono portare anche ad un livello di stress molto elevato.

Anche qui entra in gioco il forte cambiamento che

ha subito questo tipo di lavoro che, da semplice “secondo lavoro” svolto dal geometra o ragioniere di turno, si è trasformato in un vero e proprio primo lavoro che richiede uno staff di collaboratori che riescano a star dietro alle richieste in maniera equilibrata offrendo **qualità del servizio** a buon mercato.

Non sono rari i casi in cui mi ritrovo ad avere **confronti e contatti** con i condòmini in giornate di chiusura uffici o in orari di chiusura uffici.

Si cerca di andare incontro alle **esigenze del cliente** anche se, come spesso **l'esperienza** insegna, non bisogna strafare altrimenti diventa insostenibile la mole di lavoro quotidiana.

Lei ha utilizzato il bonus 110? Se sì ce ne vuol parlare? Se no, ci dica perché.

Dal primo momento in cui è stato emanato il **SuperBonus 110%**, ho dedicato ore ed ore nello studio di tutte le sfaccettature e peculiarità di questa detrazione mai avuta sino ad oggi.

L'argomento mi è da subito interessato anche se, ammetto, ad oggi, mi ha tanto deluso.

La delusione non è sul piano economico ma, sul piano pratico e su quello che ha costruito intorno a se. In primo luogo, ogni giorno ci sono stati sempre nuovi aggiornamenti che hanno causato non poche difficoltà e confusioni tra i condòmini che hanno iniziato a tampinarmi di mille domande e quesiti.

Ho addirittura offerto, in collaborazione con l'associazione dei poliziotti italiani di Pieve Emanuele (MI), una serata formativa di circa due ore in cui spiegavo i procedimenti del SuperBonus 110% dall'inizio della pratica alla fine dei lavori.

Purtroppo, ho notato però, che dove ci sono possibilità di guadagno, ci sono anche i "furbetti".

Io, come sicuramente tutti i miei colleghi, sono stato tamponato da fantomatiche imprese e **General Contractor** che hanno cercato di accaparrarsi quanti più cantieri possibili.

In questo grosso caos ci si è ritrovati ad avere mille proposte ma, nessuna con delle basi fondate che potessero dare certezza che si aveva a che fare con una persona o un gruppo serio.

Personalmente, ritengo che la situazione potesse essere gestita molto meglio dal governo. E' stato come lasciare un arma in mano ad una giovane leva senza spiegare tutto quello che bisognava verificare e sapere per non incappare nella truffa ben organizzata.

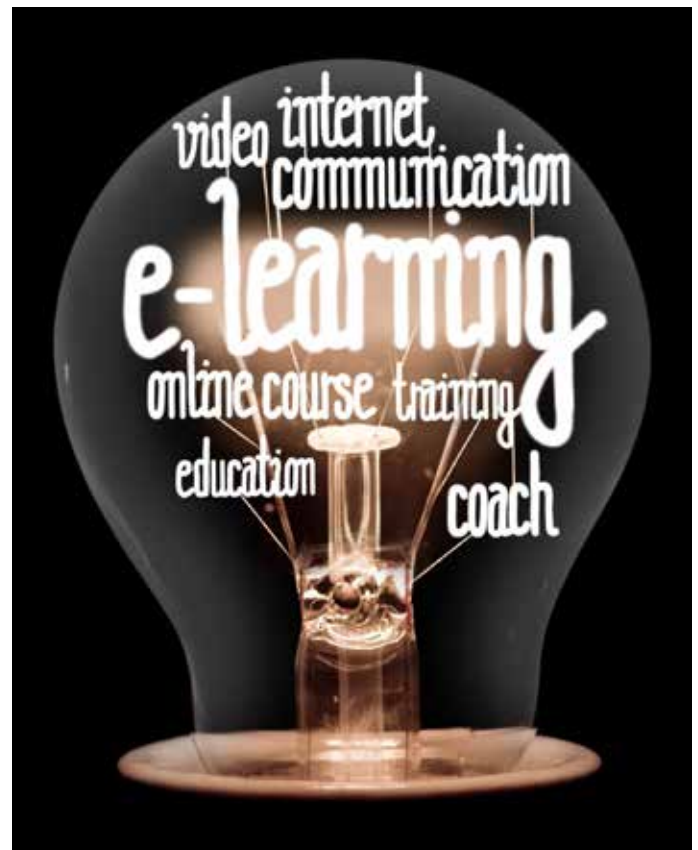
In conclusione, affermo che se potessi tornare indietro, nonostante le soddisfazioni economiche, non farei la scelta di avviarmi nel SuperBonus 110% ma, mi concentrerei sullo stato del Condominio.

Secondo lei un amministratore che tipo di formazione deve fare?

Secondo me la formazione di base deve essere una formazione tecnica nel settore dell'edilizia (forse sarò di parte avendo una formazione tecnica) ma, per quello che ho notato, è importante avere sempre un occhio molto attento e critico per le situazioni di pericolosità che possono avvenire in Condominio.

Paradossalmente, se potrebbe esserci un distacco parziale di un frontalino a seguito di segnali di infiltrazione dal pavimento di un balcone, l'amministratore, a meno di incaricare sempre un tecnico a pagamento per ogni singolo sopralluogo, deve sapere cosa sta o potrebbe succedere visto che, il distacco di un pezzo di frontalino potrebbe essere pericolo per chi passa sotto un balcone.

Il settore contabile, invece, è stato reso talmente trasparente dalla normativa vigente che, non deve essere nient'altro che un "copia ed incolla" dell'estratto conto bancario del Condominio (*importante per il registro contabile obbligatorio per legge*).



I casi particolari come quelli relativi alle detrazioni che si sono susseguiti dal 2020 ad oggi, invece, si possono e si devono gestire con un consulente esterno vista l'importanza dei crediti in ballo e delle quote economiche da pagare.

Quali sono gli argomenti che oggi interessano maggiormente d'amministratore?

Al momento l'interesse è incentrato, sicuramente, sul **SuperBonus 110%**. E' un interesse non solo dell'Amministratore, anzi, molto più da parte dei condòmini che pressano per poter fare lavori di riqualificazione a prescindere del cambio estetico del fabbricato in maniera radicale (*in alcuni casi è necessario*).

Il bello è che l'Amministratore viene pressato senza una motivazione di base. Se si pensa solo un attimo alla situazione, l'Amministratore, sul piano economico, ha più interesse dei condòmini a avviare un cantiere perché, dietro il maggior lavoro, si ha il riconoscimento di un compenso economico che sicuramente è il fine di ogni lavoro e di ogni impegno lavorativo.

Ad oggi, secondo quanto mi concerne, l'Amministratore ha interessi principalmente economici per, poi, decidere cosa fare nel breve futuro **post-SuperBonus 110%**.



MAURIZIO CALZOLARI

Verde urbano: perché servono più alberi nelle città

Parlo spesso di efficienza energetica e di soluzioni per tagliare i consumi e le emissioni.

Tuttavia, la riqualificazione energetica dei condomini non è l'unica strada necessaria per migliorare la qualità della vita nelle città e ridurre il nostro impatto ambientale.

Serve più verde urbano. Più alberi, piante, prati, aiuole, e giardini. Le città italiane come Milano, Torino e Pavia (per citarne alcune) sono troppo urbanizzate, con una percentuale di superfici verdi insufficiente. E così ci troviamo a fare i conti, oggi, con situazioni anche drammatiche.

Come siamo arrivati a questo punto? Poca lungimiranza, malapolitica, interessi economici, ignoranza. La lista è lunga.

Tutto questo ha dato vita a piani urbanistici obsoleti o fuori controllo, in molti casi concepiti sull'onda del boom economico anni '50-'60, e privi di qualsiasi considerazione per il futuro.

Ma quel futuro è oggi.

E oggi quelle città non sono più realtà sostenibili.

Il cambiamento climatico, le attuali condizioni ambientali e le minacce alla salute impongono un



cambio di rotta.

Oltre alla consapevolezza, esistono anche le tecnologie (i-Tree, Nature 4.0, ecc.) e le conoscenze per poterlo fare. Non serve guardare troppo lontano per rendersene conto.

In Europa, diversi paesi ragionano ormai da anni in termini di eco-quartieri.

Ossia modelli urbanistici che promuovono sostenibilità, efficienza energetica, qualità della vita e tutela dell'ambiente.

Benefici del verde urbano nelle città

Insomma, la necessità di più verde urbano non è una questione solo estetica. Ne va del nostro benessere e della vivibilità delle nostre città.

È dimostrato, infatti, che un numero sufficientemente alto di alberi piante ha un impatto positivo diretto sulla qualità della vita.

Innanzitutto, rende l'aria che respiriamo più salubre e pulita.

Secondo uno studio pubblicato su Environmental Pollution, gli alberi sono dei filtri naturali per l'aria. Le loro foglie, infatti, assorbono diversi inquinanti presenti nell'aria (polveri sottili, ozono, e biossidi di azoto e zolfo) e riducono così l'incidenza delle malattie respiratorie.

Non solo. Il verde cittadino contribuisce a regolare il microclima nelle aree urbane. In questo modo, contrasta fenomeni ambientali come le isole di calore urbano e l'effetto canyon, destinati a compromettere la qualità della vita nelle città.

Cemento, asfalto e altri materiali artificiali utilizzati nella costruzione di edifici e strade assorbono i raggi del sole e rilasciano calore. Proprio come dei termosifoni perennemente in funzione. Il che,

ovviamente, fa aumentare l'afa.

Una minore densità urbana e un maggior numero di piante riducono questo effetto sensibilmente. Basti pensare che le città con più verde godono di temperature fino a tre gradi più basse.

E non è tutto. Gli alberi aiutano ad aumentare l'efficienza energetica degli edifici e a ridurre addirittura i consumi. Proprio come gli interventi di riqualificazione energetica!

Lo conclude una ricerca pubblicata su Science Direct.

Gli edifici circondati da un numero sufficiente di alberi o piante utilizzano dal 2,3% al 90% in meno di energia necessaria al raffreddamento grazie all'ombra e alla presenza di meno cemento, e dall'1% al 20% in meno di energia di riscaldamento grazie all'effetto frangivento.

Davanti a questi dati, non ci sono più scuse per fare finta di niente.

Il verde urbano è tanto una soluzione per rispettare il benessere ambientale, quanto per migliorare la sostenibilità e vivibilità delle città.



GIULIA BERRUTI

Il design visionario entra nel mondo del Compensato Curvato



“Chi vuol esser Visionario? Workshop di Creatività Full Immersion sul Compensato Curvato: idee, concetti e visioni per un design innovativo oltre la sedia”, organizzato dall'**Associazione Condominio Solutions**, la rivista **Casabenessere** e lo **Studio 108**, che si è svolto nei mesi di marzo, aprile, maggio 2022 e al quale hanno partecipato gli studenti delle classi 3C, 3H, 4C, 5C del Liceo Artistico Statale Nanni Valentini della Villa Reale di Monza, con la guida da parte delle Docenti Lorella Belli, Giorgia Coltro, Laura Mascheroni, Patrizia Simonelli, Reika Veronica Veneroni .

La Commissione era composta da:
Paolo Bartoli, architetto

Carlo Ratti, tecnologo della curvatura del legno

Piero Ratti, esperto del compensato curvato

Ottorino Piccinato, designer

Hanno selezionato le opere che sono state esposte nel mese di giugno in due luoghi molto prestigiosi: il Binario 7 e la Rinascente a Monza

Progetti che verranno esposti al Binario 7 dal 3 al 18 giugno 2022:

CASCATA DI NATURA, isola naturale, di Chiara Riccardi, docenti Lorella Belli, Reika Veronica Veneroni.

CH-AIR , sedia a dondolo, di Stefano Cereda, docente Lorella Belli.

CUPIDO'S DOME, cupola, di Elisa Scrimizzi, docenti Giorgia Coltro, Laura Mascheroni, Reika Veronica Veneroni.

GATTOLA', zona relax gatti, di Marta Stucchi, docenti Lorella Belli, Reika Veronica Veneroni

HOME, cabina camion, di Giacomo Sica, docente Patrizia Simonelli.

KENTIA, tavolo con seduta, di Ilaria Poga, docenti Giorgia Coltro, Laura Mascheroni, Reika Veronica Veneroni.

NARI, seduta, di Ianushev Ianiza Iankova, docente Lorella Belli.

OMNIDROIDE, portavaso, di Chiara De Fenza, docente Patrizia Simonelli.

OT1S, tavolino, di Alice Brega, docenti Lorella Belli, Reika Veronica Veneroni.

SHAPE, Lampada a moduli, di Martina De Santis, docenti Giorgia Coltro, Laura Mascheroni, Reika Veronica Veneroni.

SILOS, libreria, di Seline Korri, docenti Giorgia Coltro, Laura Mascheroni, Reika Veronica Veneroni
SLIDE IN SLEEP, letto per bambini, di Giulia Elena Silipigni, docenti Lorella Belli, Reika Veronica Veneroni.

UPSIDE DOWN, lampada, di Marta Melis, docenti Giorgia Coltro, Laura Mascheroni, Reika Veronica Veneroni.

WARM HUG, portavaso, di Giulia Errico, docente Patrizia Simonelli.

WAVES BUS STOP, sedute e pensilina fermata bus, di Bryan Gasser, docente Lorella Belli.

Mercoledì 8 giugno al Binario 7 di Monza, con il seguente programma:

- Momento musicale con Aco Bocina, virtuoso di chitarra e primo mandolino al mondo
- Recita di poesie con Pasquale Addisi
- Dimostrazione di Creatività Visionaria da parte di

Ottorino Piccinato, conduttore creativo del Workshop

Sabato 11 giugno presso la Rinascente di Monza, con il seguente programma:

Workshop di Creatività Visionaria tenuto da Ottorino Piccinato

“Chi vuol esser Visionario? Progetti e Visioni del futuro che ci attende, passando da Marco Polo in vista delle prossime Olimpiadi”

Grazie ancora per la Vostra partecipazione e arrivederci alle due mostre presso il Binario 7 e la Rinascente

la visione è un concentrato

di coraggio

di intuizione

di energia

di fame di crescita

di curiosità

di innovazione

e soprattutto

di concretezza e fattibilità



L'Assessore alla cultura di Monza Massimiliano Longo con alcuni dei vincitori

Principali differenze tra corsi e workshop



Ottorino, tu hai fondato la scuola “Chi vuol esser visionario” con quale scopo e obiettivo?

Lavorando con molte aziende e a fianco di tanti professionisti, nel corso degli anni mi sono accorto che, a differenza di quanto si possa immaginare, non sono molte le persone che vogliono veramente portare un cambiamento e innovare, forse perché appagati dalle posizioni acquisite o forse a causa di quella rilassatezza che è il primo messaggio di allarme verso la necessità di volere di più.

La mia Scuola porta innovazione e crescita e punta alla graduale trasformazione del modus operandi di chi vuole ottenere di più dalla propria attività: il vero motore trainante per il nostro futuro è in parte il know-how acquisito e in grande parte l'attenzione verso la creatività e la ricerca di soluzioni innovative, realistiche e soprattutto realizzabili

Ottorino, tu hai avviato una collaborazione con Condominio Solutions per una nuova visione del condominio, ce ne vuoi parlare? Chi sono i tuoi studenti e cosa cercano da questo corso?

Si tratta principalmente di professionisti e imprenditori che hanno compreso di come la

creazione di nuove idee costituisca la chiave dei propri successi.

I Partecipanti ai nostri workshop desiderano acquisire un Metodo Creativo sicuro e affidabile da applicare alla propria attività, qualunque essa sia.

Chi è il tuo profiling?

Si tratta prevalentemente di imprenditori e professionisti che vogliono dare una svolta al proprio futuro e a quello della propria azienda.

Però ci sono anche molti partecipanti che io definisco “i curiosi”, coloro i quali hanno sentito parlare dei nostri workshop e vogliono verificare in prima persona di cosa si tratta e di quali obiettivi si possono raggiungere.

Ho portato personalmente a Parigi al Signor Bich, uno dei tre fratelli, alcune penne dal concetto e dal design innovativo e una di queste è stata brevettata a nome mio e prodotta e distribuita in tutto il mondo.

Quindi si è trattato di un'operazione creativa ma al tempo stesso molto tecnica e

pragmatica

Con Fiat la collaborazione, che è durata tre anni, è stata di natura più concettuale, ma non meno realistica perché sono state partorite (mi piace usare questo termine) molte idee concrete su un brief ampio e cioè la mobilità urbana, con progetti che riguardavano gli spostamenti del singolo, della famiglia, della comunità.

Se devo esser sincero è stata proprio Fiat a spronarci e a chiedere ancora di più verso un approccio creativo e visionario: una grande collaborazione che ha generato progetti concreti per i brand Fiat Auto e Alfa Romeo.

Perché un professionista o un'azienda dovrebbe partecipare ai tuoi corsi?

Una delle persone che hanno partecipato ai nostri workshop mi prende da parte e mi dice "Voi, con i vostri esercizi e con il vostro metodo, mi avete risvoltato come un guanto" due persone che erano lì vicino hanno aggiunto "è vero, al cento per cento" e abbiamo brindato.

Per me la risposta sarebbe sufficiente ma mi sento in dovere di aggiungere che professionisti e imprenditori, una volta acquisito il Metodo, sono in grado di generare idee; idee concrete, verificabili, reali, idee e concetti nuovi che hanno una marcia in più e che portano la tua attività a immaginare scenari ai quali la concorrenza approderà, forse, molto ma molto tempo dopo.

Arrivare prima è una chiave del successo

Ecco, queste sono le Visioni

E, se posso aggiungere, do la mia definizione di Visione:

la visione è un concentrato

di coraggio

di intuizione

di energia

di fame di crescita

di curiosità

di innovazione

e soprattutto di

concretezza e fattibilità

Ottorino qual'è la differenza tra corsi e work-shop?

anche se si tratta di due attività inserite nell'ambito della formazione, le differenze sono tali da poter distinguere un corso da un workshop in modo radicale.

Generalmente in un corso c'è un docente che impartisce una lezione attraverso i mezzi che ritiene più opportuni (spiegazioni, slide, esempi, filmati, ecc...) a un gruppo di partecipanti i quali, seguendo le lezioni e prendendo appunti, apprendono i contenuti e acquisiscono competenze.

Un workshop di creatività visionaria prevede invece che ci sia un conduttore che spiega alcuni concetti e che propone ai partecipanti degli esercizi da svolgere.

A seconda degli esercizi e dei temi trattati questi vengono affrontati singolarmente o in piccoli gruppi.

Mentre in un corso il vero esperto è il docente che impartisce la lezione, in un workshop tutti i partecipanti, conduttore compreso, hanno lo stesso peso specifico perché, mentre in un corso si impara, in un workshop inizialmente si apprendono delle nozioni ma immediatamente dopo si creano delle proposte innovative che vengono analizzate una per una fino a entrare nei minimi dettagli operativi.

Quindi in un workshop di chi vuol esser visionario?

I partecipanti non ricevono una lezione ma sono invece i veri protagonisti.

Ovviamente non tutte le idee sono vincenti: alcune verranno scartate, altre saranno analizzate e sviluppate e alcune diventano dei veri e propri progetti innovativi, concreti, reali e di sicura fattibilità: sono quelle che noi chiamiamo visioni.

La partecipazione a un workshop è avvincente e stimolante proprio perché non si riceve una lezione ma tutti insieme partoriscono concretamente idee e progetti reali.

Il nostro Profiling



Profiling delle persone che partecipano agli eventi organizzati da Condominio Solutions e CasaBenesserer Plus.

Robin Dreeke, ex capo del programma di analisi comportamentale dell'FBI è autore del libro dal titolo "Il codice del profile", per svelare il metodo per prevedere i comportamenti.

- Prevedere cosa faranno gli altri e perché
- Sentirvi al sicuro perché nessuno può ingannarvi
- Capire se state per essere promossi o licenziati
- Valutare se la vostra relazione è in crisi anche se la persona amata, sostiene il contrario

E io aggiungo

- Chi è il profile di condominiosolutions – casabenessere professionista

Dopo tanti anni sul campo e migliaia di strette di mano, l'abbiamo individuato.

- È una persona che vuole innovare la sua professione ma non solo, è disposto a uscire dagli schemi canonici per innovare
- Se approfondire un argomento didattico significa andare in questa direzione, (innovare e uscire dagli schemi canonici), non ha interesse ad acquisire crediti formativi che per legge deve conseguire ogni anno. Vuole imparare e approfondire l'argomento, e basta

- Arde del desiderio di entrare in contatto con persone interattive con cui dibattere e discutere
- Crede nell'inclusione e vuole trasferire all'esterno la sua esperienza
- Dedica del tempo a formarsi ed è una persona positiva e propositiva
- Partecipa con entusiasmo a tutti gli eventi e i seminari che vengono organizzati se, questi, affrontano, dibattono e trattano temi innovativi.

Chi è l'azienda

- Un'azienda che è alla ricerca del professionista che partecipa agli eventi per interesse verso l'argomento
- Un cliente non può essere un amico, ma una persona che intende fare business attraverso di te e per questo, sono necessari stima e collaborazione che aiutino anche ad aggiustare eventuali piccole mancanze
- Oltre al business sono favorevoli ad eventi informativi-culturali perché si sentono responsabili del cambiamento
- Credono che poche persone motivate rappresentino un target interessante
- Vogliono che il loro Brand sia riconoscibile anche per questi aspetti
- Sono capaci ad offrire soluzioni ai loro interlocutori

CONDOMINIO 4.0

UN LABORATORIO PER IL CONDOMINIO DEL FUTURO

- 11 Novembre 2022 - Rimini
- Febbraio 2023 - Torino
- Marzo 2023 - Napoli
- Aprile 2023 - Milano
- Maggio 2023 - Bolzano

PER MAGGIORI INFORMAZIONI E ISCRIZIONI: www.condominiosolutionseventi.it



L2 Group

Via Durini n°17 **MILANO**

T. 02 2906 1826

E. info@binovamilano.it