

il mondo di suk

LUGLIO 2015 - ANNO VII n. 27

MAGAZINE attualità & cultura



Viva la donna

il mondo di suk

L'ottimismo di (re)inventarsi

di **Donatella Gallone**

Johanna Morrigan ha 14 anni, molti chili in più e un aspetto poco gradevole. Non ama la vita che condivide a Wolverhampton, cittadina britannica di 250mila abitanti nelle Midlands, con un papà infantile, aspirante rockstar, una madre troppo paziente, due fratelli (uno maggiore, l'altro più piccolo), un cane lupo.

continua a pagina 2

Diletta Capissi e Roberta del Vaglio

Se la professione incontra le emozioni

a pagina 2

Bianca Imbembo

La più grande spinta è la passione

a pagina 5

Giuseppe Avallone

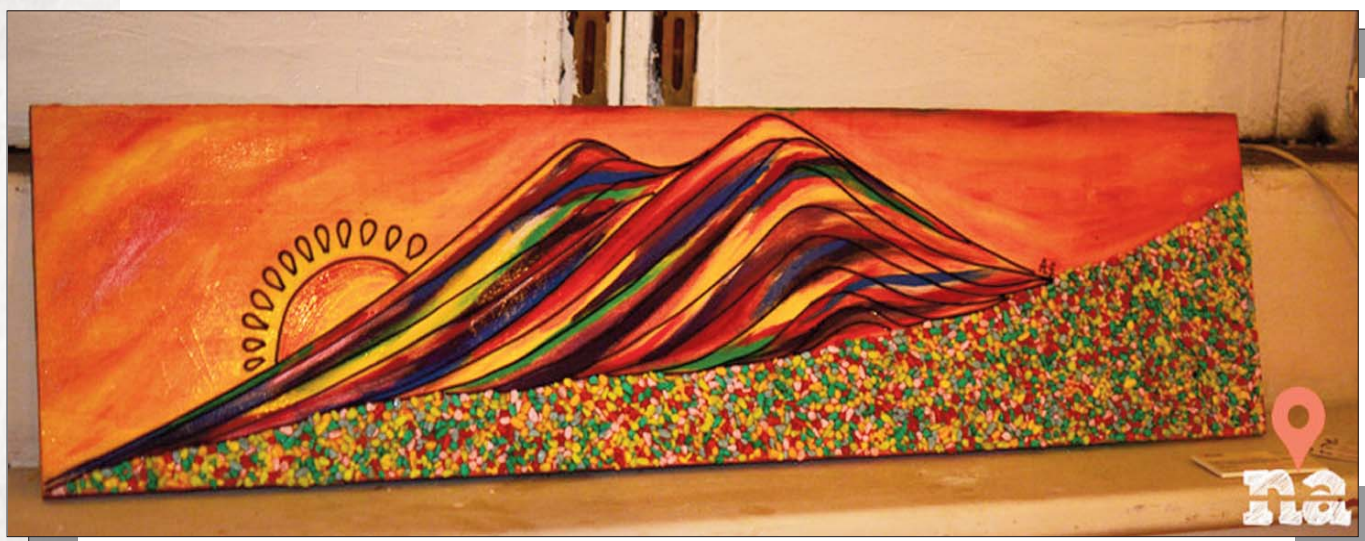
Quando l'idea diventa cultura d'impresa

a pagina 4

Roberta Ventrella

Un percorso fatto di piccoli passi

a pagina 6



L'ottimismo di (re)inventarsi

di Donatella Gallone*

segue dalla prima pagina

Come se non bastasse, in una famiglia sempre in conflitto con i soldi, stanno per arrivare due gemellini che la mamma proprio non si aspetta. Il quadro è sufficiente a suggerirle di trasferirsi a Londra, cambiare nome e modo di vivere: Johanna diventa Dolly, decide di concedersi una vita piena di sesso, malgrado si senta brutta.

I suoi pensieri arrivano ai lettori attraverso la forma di un diario (ambientato negli anni novanta) dal titolo "Come diventare una ragazza" (pubblicato in Italia da Bompiani) firmato da Caitlin Moran, editorialista del "Times". Che tra i consigli affidati al suo alter ego, Johanna/Dolly, infila anche il seguente: non appena avrete finito la vostra trasformazione vi renderete conto che avete sbagliato tutto, che siete cresciute ed è tempo di reinventarsi ancora. E poi ancora una volta, per tutta la vostra vita.

Una consapevolezza, questa, che appartiene anche alle protagoniste del progetto cui diamo spazio in queste pagine. Donne che hanno il coraggio di ascoltare le proprie idee, di non rinunciare al ruolo di mogli e madri, di affrontare i rischi dell'impresa, ascoltando i consigli di chi un'azienda l'ha fondata prima di loro. Di mettersi in discussione, voltare pagina, scalare la montagna dei desideri. Voci femminili che testimoniano come sia duro credere nei propri sogni ma anche quanto sia importante inseguirli finché non si avverano, compiendo piccoli passi e accumulando esperienze. Un diritto che conquistano con la "normalità del quotidiano" senza nascondere la propria femminilità. Sono donne che vogliono stare dalla parte delle donne, partendo da se stesse, senza mettersi in competizione con le altre, né con gli uomini. Non hanno voglia di dominio e non ragionano secondo categorie di potere. Sono affascinate dalle loro passioni e, allo stesso tempo, dalla voglia di realizzarle, attraverso oggetti, accessori, abiti.

«Ho scelto un vestito di vigogna grigia, il meno appariscente possibile, appena ravvivato dalle pieghe della gonna, ma forse è ancora trop-

po squillante la mattina di fine autunno 1959 in cui entro alla Olivetti di Torino, dalle parti di piazza Solferino, per il colloquio di selezione». Lo scrive Marisa Bellisario, prima grande donna manager italiana (1935 - 1988), nell'autobiografia pubblicata agli apici del successo. Adesso le donne, nonostante (troppi) tentativi di una pericolosa marcia indietro, hanno conquistato i colori della vita anche sul lavoro, senza nascondersi per timore di non essere considerate all'altezza della situazione. Orgogliose, sorridono al presente, rimboccandosi le maniche con allegria. Anche se a volte c'è da stare poco allegri. Ma l'ottimismo le salverà.

UN PROGETTO TRA PRESENTE E FUTURO

Dedichiamo questo numero del magazine a "Vivaio Donna", progetto promosso dal Comune di Napoli, nell'ambito degli interventi finalizzati allo sviluppo e alla coesione col Programma "Donne per lo sviluppo urbano" (con risorse a valere sul P.O.R. CAMPANIA FSE 2007/2013 - Asse II Occupabilità).

Fiore all'occhiello dell'iniziativa sono i partner: Cidis onlus, Carlo Borgomeo & Co., Theorema, Studio Come.

Obiettivo: promuovere l'occupazione e sostenere la creazione di imprese femminili con azioni tese a combattere disparità legate a situazioni sociali, economiche, culturali, etniche. In un vivaio, appunto, spazio polifunzionale nel centro di Napoli, luogo fisico ma anche simbolico e virtuale, che accoglie, accompagna nel "tempo del decollo" e rafforza le competenze delle donne in possesso di un talento artigianale o artistico da valorizzare.

Centodieci le donne ammesse che hanno intrapreso un percorso di creazione e consolidamento della propria idea imprenditoriale, attraverso lezioni e incontri o con tutor e manager di settore. Un ulteriore processo selettivo ha individuato 70 partecipanti. Stiliste, sarte, interior designer, creatrici di gioielli e accessori moda, upcycler, ricamatrici. Diamo la parola ad alcune di loro e agli ideatori dell'iniziativa.

Per saperne di più: www.vivaiodonna.it
<https://www.facebook.com/pages/Vivaio-Donna/1487445534873388>

In alto, uno dei lavori proposti all'esposizione di Palazzo Venezia. Nella pagina precedente, il manifesto dedicato alle 70 imprenditrici selezionate per il progetto

Se la professione incontra le emozioni

di **Diletta Capissi**
e **Roberta del Vaglio***

Vivaio Donna è un percorso di formazione professionale ed emotiva: le partecipanti, creative napoletane dal grande talento, sono state affiancate da manager di spessore che le hanno accompagnate in un viaggio verso la consapevolezza dei propri limiti e delle proprie forze. Fuori e dentro l'aula, con la possibilità di mettere in mostra i propri prodotti in una serie di mostre ed esposizioni temporanee in alcuni dei più suggestivi luoghi storici di Napoli, e potersi anche confrontare con la dimensione più commerciale di uno dei più importanti e consolidati eventi di settore: la Fiera della Casa ospitata dalla Mostra d'Oltremare.

Una delle fasi più interessanti del progetto è stata quella degli incontri di mentoring con imprenditori già affermati in vari ambiti di attività. Quattro appuntamenti, preceduti da altrettanti incontri preparatori, nel corso dei quali le donne hanno potuto addestrare, testare ed esercitare la capacità di ciascuna di esporre e raccontare il proprio progetto. Ogni incontro preparatorio si è articolato in due parti: nella prima parte sono stati introdotti gli imprenditori ospiti ed è stata illustrata la tecnica dell'elevator pitch, individuata come forma breve di presentazione di un progetto imprenditoriale. Nella seconda parte, le partecipanti hanno svolto sessioni di esercitazione: a turno hanno simulato la presentazione del proprio progetto avendo la possibilità di ripetere l'esperimento fino al raggiungimento di un risultato ottimale.

Per molte di loro si trattava della prima, preziosa, occasione di esposizione di se stesse e del proprio lavoro di fronte a una platea e i progressi sono stati tangibili, soprattutto nelle donne che hanno partecipato a più sessioni preparatorie. Gli imprenditori sono tutti accomunati da una importante esperienza, grande generosità e forti personalità: Gabriella Amodio, imprenditrice dell'azienda Open Mark e fondatrice del marchio Hello Kitty e Nino Lettieri, stilista di alta moda, hanno parlato di "Alta moda: creatività e business imprenditoriale" e sono stati accolti con grande entusiasmo dalle tante stiliste e sarte presenti al Vivaio. Il tema "I nuovi trend dell'accessorio moda: la manifattura tra tradizione e innovazione" è stato affrontato da Daniela Forino - Gloves F.lli Forino, imprenditrice di un'azienda storica nella produzione di guanti e accessori di qualità e Bianca Imbembo, Kilesa Italia, imprenditrice in un'azienda giovane nella produzione di borse e accessori realizzati con materiali innovativi. Due donne dai profili diversi che hanno evidenziato le problematiche di un mercato sempre più esigente.

Un focus sulle nuove tecnologie è stato aperto con l'incontro dal titolo "Il marketing digitale per la moda" con Mary Palomba e Maurizio Palumbo - Maison Academia, imprenditori di una start up innovativa che ha realizzato una piattaforma web per il



fashion e hanno spiegato alle partecipanti cosa significa costituire una start up. Infine, si è aperta una finestra su "Artigianato Artistico e Interior Design" con gli architetti Andrea Jandoli e Paola Pisapia, fondatori di Sudesign, realtà specializzata nella progettazione e nella produzione di mobili, complementi d'arredo, e lampade. Affiancati da Roberta Ventrella, designer e creatrice di un sistema costruttivo brevettato in plastica e alluminio, Selframes, con cui ha dato vita alla omonima start up. Due generazioni in un confronto prezioso. Imprenditori che hanno saputo ricoprire il ruolo di "mentori" impegnati con grande disponibilità per raccontare, ascoltare, valorizzare il patrimonio creativo napoletano e sostenere la nascita di nuove imprese al femminile.

Nel corso degli incontri si è discusso degli errori da evitare, di trucchi del mestiere, di qualità e innovazione dei prodotti da mettere sul mercato, di promozione e di strategie di vendita dei prodotti, sia offline che online, di partecipazione a fiere e di come interfacciarsi con realtà commerciali. Insomma, si è stabilito un dialogo serrato in cui le creative hanno presentato il proprio progetto imprenditoriale, proposto forme di collaborazioni ma anche soddisfatto dubbi e curiosità sul percorso di costruzione di una realtà aziendale di successo. L'obiettivo finale è stato quello di contribuire a rafforzare le competenze delle donne in possesso di un talento artigianale o artistico e di poter trasformare queste competenze in progetti sostenibili anche nel lungo periodo e, da qui, l'importanza di creare una interfaccia con imprese, stilisti e designer di successo.

Testimonianze, consigli, "dritte" trasmesse da chi ha già superato difficoltà e ostacoli alle 70 donne che dopo un percorso formativo articolato, siamo convinti, saranno pronte a trasformare il proprio talento e la propria abilità manuale in un concreto progetto di impresa. Sicuri che la passione e la generosità con cui gli imprenditori hanno messo a disposizione la loro esperienza abbia rafforzato non solo la motivazione a saper fare delle partecipanti ma abbia creato i presupposti fondamentali per un'autonomia imprenditoriale.

**organizzatrici e responsabili
degli incontri di mentoring di Vivaio Donna*

In alto, un momento della mostra
nel chiostro del convento di San Domenico Maggiore

Quando l'idea diventa cultura d'impresa

di **Giuseppe Avallone***

Le donne che hanno partecipato al Vivaio hanno dimostrato notevole creatività e, nella maggior parte dei casi, il possesso di abilità "mature" in grado di realizzare, nei diversi campi di attività, produzioni di sicuro interesse per il mercato. Quello che mi ha colpito principalmente è stata la rivendicazione del "saper fare" e del "mestiere" come costruzione di senso e come fedeltà alle proprie vocazioni/passioni, prima ancora che come ricerca di un ritorno economico. Ho trovato traccia di questo orientamento nel frequente richiamo al territorio, alla città e al valore delle tradizioni artigianali locali, nella ripetuta sottolineatura dei temi della sostenibilità ambientale, e naturalmente, come peraltro nello spirito del progetto, in un certo "orgoglio" di genere.

Caratteristiche che, all'interno del processo di creazione di nuove imprese, assumono molta rilevanza perché integrano la catena del valore con elementi di rinforzo competitivo sul piano dell'immagine distintiva che le donne imprenditrici riusciranno a comunicare al mercato.

Nel percorso formativo messo in campo dall'Ati per favorire la concretizzazione di progetti di impresa, sono stati curati in particolare due aspetti: la formazione alla cultura di impresa (per lo più carente nelle donne che hanno aderito al progetto), intesa come capacità di trasformare l'idea iniziale, e nel caso specifico, delle abilità e competenze di partenza, in un modello strutturato atto a prevedere e valutare tutti i fattori necessari a garantire la fattibilità del piano di impresa; compagine imprenditoriale, approccio al mercato, scelte organizzative e sostenibilità economica e finanziaria; il supporto ai processi di aggregazione tra le partecipanti per ottenere una sufficiente massa critica, non sempre garantita a livello individuale, per rendere concretamente fattibile il piano di impresa.

Il progetto, in questa fase, non prevedeva l'effettivo start up delle imprese, ma sono state fornite concrete indicazioni e riferimenti per le iniziative su come acquisire ulteriori servizi: supporto tecnico-organizzativo per la costituzione dell'impresa dal punto di vista societario, supporto di tipo fiscale, canali di commercializzazione (sono già attive forme di promozione delle produzioni via web), possibili fonti di finanziamento attraverso bandi pubblici per agevolazioni, accesso al credito anche mediante l'utilizzo di fondi di garanzia, modalità di autofinanziamento (crowdfunding).

Per non disperdere il lavoro svolto e i risultati ottenuti in termini di spinta delle donne verso un'autonomia imprenditoriale e una maggiore valutazione e definizione del proprio talento creativo, sono due gli aspetti da prendere in considerazione.

Il primo riguarda la prospettiva di garantire una maggiore continuità ai progetti: nel caso specifico sarebbe utile poter prevedere una seconda fase di assistenza allo start up per consolidare i processi di creazione di impresa avviati; l'esperienza del Vivaio dimostra che sono necessari tempi più lunghi di sedimentazione in progetti per poter ottenere risultati concretamente misurabili entro lo stesso ciclo di vita del progetto.

Il secondo aspetto riguarda la domanda prevalente espressa dalle donne che hanno partecipato al progetto riguardante la messa a punto di un'offerta



stabile di strumenti di sostegno alla valorizzazione delle attività che hanno a che fare con la creatività e le abilità artigianali: uscendo dalla logica dei progetti a termine, questo significa rendere disponibili incubatori di impresa, spazi attrezzati per il coworking, opportunità programmate e regolate per la promozione e la commercializzazione dei prodotti, creazione di marchi pubblici di territorio e di settore, location accessibili per eventi.

A livello locale risulterebbe molto più efficace garantire in via ordinaria quel minimo di infrastrutturazione utile a far progressivamente emergere quelle attività che tuttora sono costrette nei circuiti della precarietà e dell'economia informale piuttosto che intervenire con strumenti di sostegno discontinui. Almeno per quelle iniziative di impresa nascenti che solo dopo una fase di consolidamento potranno utilizzare efficacemente meccanismi agevolativi e servizi più complessi.

** partner della C.Borgomeo&Co, consulente area creazione e sviluppo di impresa, partner ATI progetto Vivaio Donna*

Nella foto, da destra, Avallone con Diletta Capissi, Nino Lettieri e Gabriella Amodio durante l'incontro con le imprenditrici del "Vivaio"

La più grande spinta è la passione

di **Bianca Imbembo***

E stato entusiasmante trovarmi assieme a donne con il mio stesso coraggio nell'affrontare una sfida: volercela fare. Voler dimostrare di aver talento ed energia e far sì che le proprie idee possano riscuotere approvazione ed essere valorizzate. Durante il confronto molto intenso che si è stabilito, ho notato in alcune delle partecipanti insicurezze, alcune paure nel dover affrontare il passo successivo al termine del loro percorso formativo all'interno del Vivaio. Sono convinta che, riuscendo a fare rete tra di loro, abbiano la possibilità di verificare di potercela fare. La donna campana ha voglia di dimostrare che lo stereotipo di "Angelo del Focolare", oramai superato da un pezzo, viene soppiantato da un modello di donna che quotidianamente dà prova che, oltre a essere madre, sa fare bene il proprio lavoro mostrando di avere talento. Quindi sono felice che il Vivaio sia stato un modo attraverso il quale queste donne - che altrimenti non avrebbero mai immaginato di mettersi in gioco senza tale supporto e percorso - abbiano avuto la possibilità di uscire dal guscio.

Le incertezze di alcune donne, soprattutto delle più giovani, richiedono un maggiore training formativo. Per tante altre invece, con idee ancora poco chiare circa la strada da perseguire, ciò che serve è stimolarle a comprendere. L'aiuto sostanziale di cui necessitano per andare avanti sono il supporto nella visibilità (e quindi nella comunicazione) e il sostegno economico che non hanno.

Avere soci finanziatori, banche o istituzioni in grado di sostenerle, rappresenterebbe il grande sostegno di cui necessitano.

Ho notato la grande attenzione delle aspiranti imprenditrici durante l'esposizione del mio percorso di impresa, tant'è che immediatamente dopo la mia presentazione e dopo essere stata oggetto di grande curiosità e interesse, mi hanno posto a raffica una serie di domande molto precise sulle possibilità di sviluppare meglio il prodotto, sulle informazioni circa la partecipazione a fiere, a momenti espositivi, o vendita online. Alcune partecipanti mi hanno scritto via mail chiedendomi di essere loro mentore. Essere oggetto di tanto interesse è stata per me una bellissima emozione, che mi ha resa ancora più orgogliosa di essere punto di riferimento e modello per la loro esperienza. La mia disponibilità è totale.

La passione che mi spinge quotidianamente a vincere la mia sfida mi fornisce la grinta ed energia che mi hanno portato al successo oggi. La strada da percorrere è ancora lunga e l'impegno è incessante. Certo, per chi ha fame e sete di imparare, ascoltare il racconto di un percorso di un imprenditore che ce l'ha fatta, diventa come una lezione di un Professore all'Università. Basta prendere atto, approfondire e mettere in pratica a prescindere dalla tipologia di prodotto che si vuole promuovere. Sarebbe bello continuare un percorso dove si possano creare delle sessioni di coaching, di mentoring, tenute ogni volta da un imprenditore diverso.

Premetto che la quotidianità pone sfide sempre nuove ed entusiasmanti, mettendomi alla prova. Ma



la mia più grande spinta è "la passione." Le difficoltà sono molteplici. Cercare di promuovere e far conoscere un prodotto nell'era della globalizzazione e del consumismo, soprattutto in un periodo storico come quello che ci accompagna, al di là che sia innovativo o meno, non è cosa semplice, a patto che magari non si porti avanti un progetto imprenditoriale di seconda o terza generazione. Dopo le prime difficoltà dovute agli insoliti ho deciso, avendo un prodotto di qualità 100% Made In Italy, di farlo conoscere all'estero attraverso i canali tradizionali, i media social network e attraverso fiere internazionali del settore, riscuotendo fin dall'inizio grande interesse. Questo mi ha permesso sempre più di migliorare il mio prodotto riuscendo ad avvalermi anche di collaborazioni esterne e di un ufficio stile. Oggi sono riuscita a portare avanti progetti, in collaborazione con il mondo accademico, riscuotendo ammirazione anche da enti istituzionali grazie ai quali talvolta sono stata supportata. I veri e propri alleati sono le persone che mi sono vicine, che credono in me e sono presenti sia direttamente che indirettamente.

Ho ideato un prodotto innovativo, sempre con il supporto dell'Università, riuscendo a fondere assieme moda, ecosostenibilità e fashion. La mia determinazione mi ha portato all'EXPO di Milano. A breve le presentazioni delle S/S 2016 KILESA: dopo il Giappone, ai primi di settembre Parigi. Il resto non si può svelare... lo scoprirete in seguito.

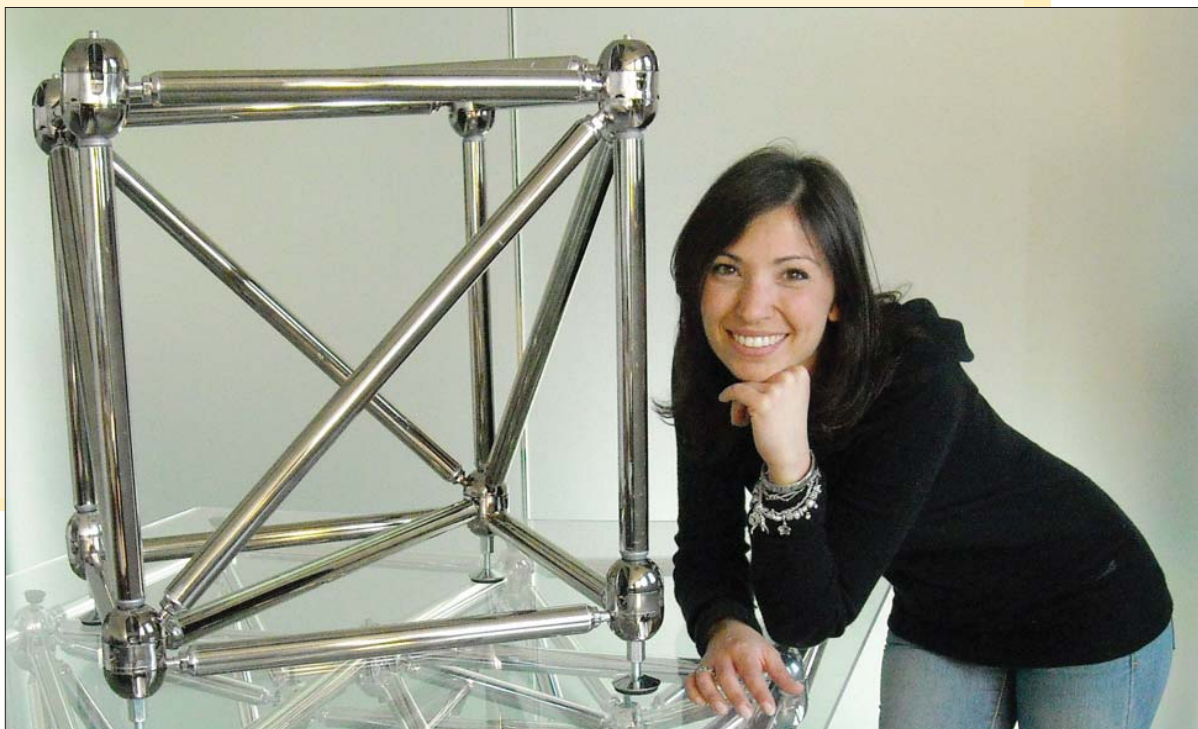
**Bianca Imbembo, imprenditrice del marchio Kilesa Italia, azienda giovane nella produzione di borse e accessori realizzati con materiali innovativi. Realizza borse di feltro mediante il riciclo dal pet, materiale ricavato dalle bottiglie di plastica. E' tra gli imprenditori che ha partecipato al percorso di mentoring rivolto alle partecipanti di Vivaio Donna.*

Per saperne di più www.kilesaitalia.it

Nella foto, Bianca Imbembo con una delle sue borse

Un percorso fatto di piccoli passi

di Roberta Ventrella*



Raccontare il mio progetto, Selframes, nel corso dell'incontro di mentoring con le protagoniste di Vivaio Donna, è stata una esperienza molto emozionante: solo pochi mesi fa ero come le altre ad affrontare lo stesso tipo di percorso, a confrontarmi con indagini di mercato, modelli di business, realizzazione di prototipi e continui cambi di rotta per trovare l'applicazione migliore del prodotto, valutare critiche e consigli e chiedermi se fossi capace di poter costruire un'impresa su un'idea. Un percorso che ha portato alla costituzione di Selframes srl solo grazie alla collaborazione di persone che hanno creduto in me e mentori che mi hanno dato esempi di successo con i quali ho potuto confrontarmi. Ero perciò molto impaurita nel pormi nella posizione di "mentore" non sapendo se fossi stata all'altezza del compito, e mi ha dato un enorme gioia sapere da molte delle protagoniste del Vivaio Donna che avevo dato una spinta a proseguire nell'elaborazione dei loro progetti.

Del resto, le protagoniste del Vivaio in maggior parte si confrontano con prodotti manifatturieri di alta qualità che sono loro stesse a produrre. Quindi, oltre alla difficoltà del costo e tempi di produzione c'è in più una componente che trovo fondamentale: le persone che possiedono grandi doti creative difficilmente sono brave a vendere il proprio prodotto, quindi la problematica maggiore credo sia quella di trovare persone con abilità commerciali e di marketing con le quali possano condividere il loro progetto affrontando la sfida da un altro punto di vista.

In generale, penso che portare l'esperienza di imprenditori a chi sta per far nascere un'impresa sia uno strumento molto valido, e ho trovato l'incontro interessantissimo soprattutto per l'intervento degli architetti di Sudesign, che con me hanno parlato alle creative. Se potessi aggiungere un tassello al bellissimo incontro, forse avrei ampliato la fase del dibattito ascoltando i progetti delle partecipanti in una presentazione alla platea per poter poi discutere su punti di forza e debolezza. A me è successo più volte, durante il percorso di 012 Factory, a cui ho partecipato, di presentare il progetto e ricevere molti apprezzamenti, ma sono state le critiche che ci spingevano a perfezionarci.

L'ascolto è fondamentale: nel mio caso, una volta sviluppato un primo prototipo del sistema e ottenuto il brevetto, fase in cui sono stati fondamentali i consigli di mio padre, architetto strutturista, che è il mio punto di riferimento e che mi ha insegnato tutto quello che so, il primo momento cruciale per il progetto è stato quando mi sono fatta una semplice domanda dalla complicatissima risposta: «Come lo vendo?». Mi sono fermata quindi a pensare che la soluzione avrei potuto trovarla condividendo il progetto con persone che ci credessero a tal punto da rischiare con me e apportare un valore grazie a esperienze e punti di vista diversi, una squadra.

In più mi sono resa conto di non avere gli strumenti per affrontare la gestione di un'impresa e dovevo acquisire almeno dei fondamentali per poter intraprendere il percorso.

(continua a pagina 7)

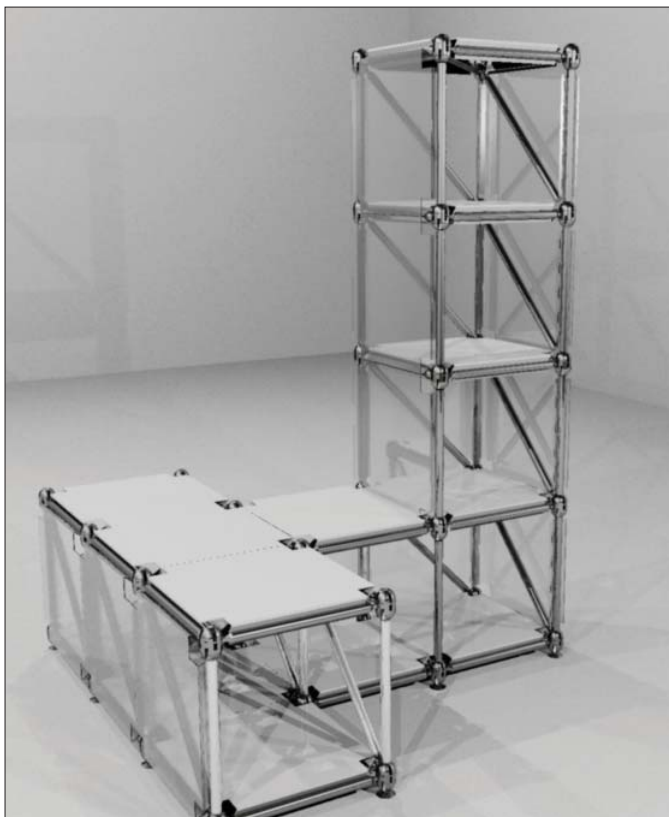
(segue da pagina 6)

A queste due problematiche è intervenuta la "soluzione 012 Factory", un incubatore di impresa che nella prima fase di avvio del progetto permette alle idee selezionate di partecipare a una fase di formazione nella quale ho trovato un team di imprenditori, mentori e professionisti che mi hanno dato gli strumenti per avvicinarmi al mondo dell'impresa, e Lara Bernardi con la quale ho condiviso il percorso nell'Academy di 012 Factory e che ha contribuito al progetto dal punto di vista commerciale e del marketing.

Inoltre, posso contare sulla collaborazione di un partner commerciale del calibro della Hiltron srl di Napoli che ha già dato un forte slancio all'attività di prototipazione dei componenti e che sarà al nostro fianco nella produzione.

Durante il percorso, in sette anni di sviluppo del prodotto e in quasi un anno per strutturare l'impresa, ho dovuto risolvere problematiche sempre nuove e sempre più grandi di me, però, avendo puntato un obiettivo molto grande, ho cercato di tenerlo fisso seguendo il consiglio del più grande imprenditore che conosco, mio zio, che ha fondato un impero dal nulla. Lui oggi non c'è più e io, quando mi disse questa frase non ne afferrai subito il senso, ma oggi mi viene in mente ogni volta che mi si pone un problema e mi dà una forza incredibile: «Per costruire una grande impresa devi fare un piccolo passo avanti a un altro.... un giorno ti guarderai indietro e vedrai quanto è lunga la strada che hai percorso». Io ragiono così oggi, senza fare passi più lunghi della gamba, in verticale, risolvendo un problema alla volta.

Grazie alla vittoria del premio della prima edizione di 012Factory è stato possibile costituire Selfframes srl che tra un po' sarà iscritta nell'elenco delle start up innovative, la squadra finalmen-



te è stata definita, un altro passo è fatto e già mi guardo indietro e vedo un bel po' di strada, poi guardo avanti e sento l'entusiasmo e tanta voglia di fare.

**startupper, fondatrice di Selfframes srl*

Per saperne di più <http://selfframes.com/>

Nelle foto dell'articolo,
Roberta Ventrella e i suoi prodotti



Così trasformo i disegni dei bambini in oggetti

di **Esmeralda Addabbo**

Sono un architetto, madre di due splendide bambine, da sempre appassionata al mondo del design, in particolare ai prodotti per l'infanzia. Sin dai primi anni di vita delle mie figlie, ho cercato, attraverso il vivere quotidiano, di trasferire loro la creatività e le abilità tipiche della mia professione. Convinta che l'educazione dei bambini sia l'unica possibilità di assicurare loro un futuro migliore, utilizzo il gioco come veicolo di sensibilizzazione e trasmissione di valori etici, storici e culturali, che devono diventare parte integrante di un nuovo vivere sociale più rispettoso della realtà, sia umana che ambientale, che ci circonda.

Spesso i miei insegnamenti si sono trasformati, e continuano tutt'ora a tra-

sformarsi, in un magnifico

scambio di esperienze, fatte di approcci e di modalità espressive diverse. In particolare modo, i disegni delle mie bambine, a partire dai graffiti realizzati (spesso sulle pareti di casa) durante i loro primi anni di vita, fino a

quelli più elaborati e fantasiosi, hanno sempre di più attratto la mia attenzione in quanto espressione di un universo che, nella semplicità dei tratti, rivela il mondo in una chiave di lettura diversa, sinteticamente chiara e poetica.

Da questo interesse è nata l'idea di trasformare i disegni dei bambini in oggetti reali.

Ho iniziato per

gioco, realizzando dei pupazzi di pezza con le fattezze dei personaggi da loro disegnati e successivamente, stimolata dagli scenari fantastici rappresentati dalla mia

primogenita, ho deciso di creare gli amici **immaginati**, una linea di prodotti "disegnati" dai bambini.

Oggetti nati da immagini (giocattoli, complementi di arredo, arredi), progettati e realizzati con tecniche e tecnologie scelte in base alle esigenze costruttive dell'oggetto, sia innovative che artigianali, fondendo i nuovi saperi digitali con quelli della tradizione e utilizzando materiali ecofriendly, per ridurre l'impatto dei prodotti sull'ambiente e sensibilizzare le nuove generazioni ai temi del riuso e della sostenibilità.

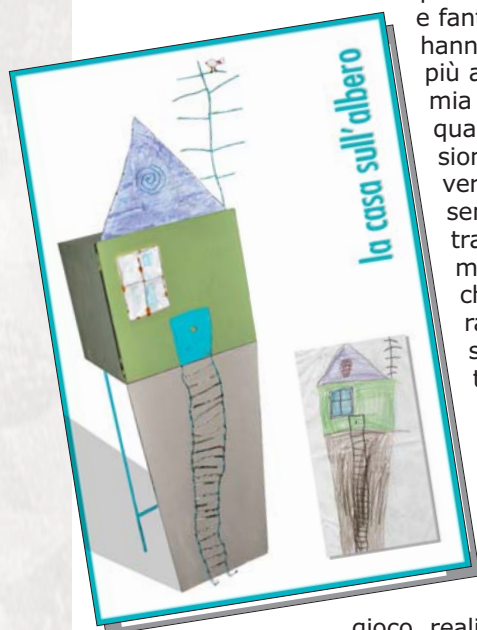
Il gioco fatto con le mie bambine ha cambiato il mio modo di progettare. Ora, quando mi commissionano un nuovo progetto, cerco di immaginare cosa ha pensato il baby designer mentre lo dise-

gnava, e, attraverso l'esperienza e la creatività che caratterizzano la mia attività di architetto, trasformo una fantasia bidimensionale, fatta di colori e tratti spesso incerti, in una realtà tridimensionale tangibile.

E' un lavoro molto stimolante in cui mi affiancano la sensibilità e le sapienti mani dell'artista napoletana Teresa Cervo.

Insieme abbiamo realizzato diversi oggetti, come, ad esempio, un comodino in legno ispirato al disegno di una casa su un albero o, in occasione di un

evento d'arte, un intero giardino popolato da personaggi e creature fantastiche in cui crescevano rigogliosi fiori di cartapesta. Attualmente ho in cantiere diversi progetti che riguardano il mondo dell'infanzia, a breve consultabili sul sito www.aracataca.it.



Quando un hobby diventa lavoro

di Lucia De Luca

Il mio nome è Lucia De Luca, nata a Napoli 40 anni fa, moglie e mamma di tre piccoli gioielli. Ho lavorato per diversi anni in farmacia, mi occupavo del reparto dermocosmetico, successivamente ho avuto la possibilità di lavorare come promoter e beauty consultant per diverse aziende farmaceutiche. Nel tempo libero cercavo costantemente di non trascurare la mia grande passione: quella della creatività. Coniugando le due cose ho compreso che creare gioielli mi appagava moltissimo, ho scelto di lasciare il lavoro per dedicarmi esclusivamente a questo.

Fin da piccola ho sempre avuto la passione per tutto ciò che si poteva creare e trasformare, dopo aver provato diverse tecniche creative, sono stata conquistata dai bijoux. Per questo, da circa tre anni ho cominciato a interessarmi a questo fantastico mondo della tessitura di perline, creando i miei primi bijoux da autodidatta. Sto cercando ora di trasformare quello

che è nato come un hobby in un lavoro che mi consente di dare sfogo alla creatività. Amo sperimentare di continuo nuove tecniche e materiali, alla continua ricerca di novità che mi permettano di creare gioielli unici, per ogni donna.

Per il momento mi diverto a partecipare a mostre mercato che si svolgono in diversi posti della Campania. Oggi faccio parte delle 70 donne creative scelte dal vivaio donna, il progetto del Comune di Napoli -Assessorato al Lavoro e alle attività Produttive. Per promuovere l'occupazione e sostenere la creazione d'impresa femminili.



Per saperne di più
<https://www.facebook.com/lucia.deluca.904>



In foto, i bijoux di Lucia



Quello che conta è il viaggio

di **Teresa Nuvola**

La mia è una storia un po' particolare, forse ha a che fare col nome che i miei scelsero per me: Teresa Nuvola. Che si è rivelato profetico, poiché mi ricorda perennemente di tendere alla leggerezza, di fluire, e di non avere paura dei cambiamenti.

In ogni modo, chiamatelo coraggio, intraprendenza, chiamatela anche fortuna, ma devo dire che fino a ora nella vita non mi sono mai annoiata...

Ma andiamo con ordine.

Sono nata a Napoli, classe 1987; ho accettato di seguire studi classici solo a patto di poter frequentare lo studio della scultrice napoletana Paola Margherita: da lei le basi di disegno, pittura e scultura, attraverso lei ho appreso un modo di guardare e organizzare la realtà, in lei ritrovo ancor oggi il modello di ciò che per me significa "essere un artista".

Poi ci sono stati gli anni dell'università allo I.E.D. Fashion design di Roma, dove ho potuto sperimentare la mia creatività ed entrare a contatto con il pazzo mondo della moda.

Appena finita la triennale fui presa prima come stagista, poi come stilista per l'azienda italiana Relish S.r.l., dove ho potuto imparare la moda dei grandi numeri, e da cui mi sono licen-

ziata dopo un anno, scambiando una probabile vita da "donna in carriera" con un biglietto di sola andata per l'Australia, per inseguire un sogno, perché non condivido l'idea che creare un'estetica sia solo una questione di business.

A dispetto di tutti quelli che giudicavano la mia idea folle, posso dire che quel viaggio è stata una delle esperienze di crescita più importanti della mia vita; mi ha portata fino in India e Taiwan, e, fra i mille svariati lavori che mi è capitato di fare durante quell'anno e mezzo, ho collaborato anche con una designer indipendente australiana, "Sissi Design" totalmente autoprodotta; da lì la voglia di continuare a imparare per rendermi autonoma in tutte le fasi della creazione di un abito, che mi ha spinto infine a tornare a Napoli, patria internazionale della sartoria.

Racconto i fatti quali sono, ribadisco che la vita è sempre stata generosa con me, ma anche che per una forma forse di iperattivismo le situazioni me le sono sempre andate a cercare: così una volta a casa (e tanto spaesata) ho conosciuto una sarta, Rosina Mosca, mia odierna socia, che ha deciso di trasmettermi la sua arte.

(continua a pagina 11)



(segue da pagina 10)

E, per tre anni, grazie alle conoscenze artigianali acquisite (e talvolta alla sua supervisione) ho potuto iniziare a farmi conoscere quale stilista indipendente, in primis con un bando comunale vinto: "il corner dell'artista".

Ho poi curato e realizzato i costumi per "INcorpoREO", performance di teatro-danza del regista Francesco Colaleo, all'interno del Fringe festival, nella suggestiva location del tunnel Borbonico.

Ho potuto sviluppare "SILK road", la mia prima collezione sartoriale, iniziando così a farmi una piccola clientela che non ho mai smesso di curare.

Avendo familiarità con l'India, ho iniziato una collaborazione freelance nei mesi

estivi per il brand di moda

Positano "Colori di Mare", che mi ha portata a contatto con la realtà industriale produttiva indiana, nonché mi ha permesso di viaggiare ed esplorare ancora il sud-est asiatico.

Per l'inverno mi sono lanciata, con un altro giovane stilista, Federico Pinna, e un lungimi-

rante negoziante di via Bisignano, nella gestione di un piccolo atelier sartoriale, finché non sono dovuta ripartire per l'India.

Tornata, grazie anche alle competenze acquisite partecipando al progetto "VivaioDonna", ho deciso che è arrivato il momento di investire su di me, di internalizzare tutte le esperienze fatte, fermarmi e cercare una sintesi: mettere su un atelier-sartoria, attraverso cui lanciare una linea di abiti personalizzabili in tessuti e dettagli a partire da un campionario base. Così, io e la mia amica sarta Rosina, che di anni ne ha 75, ma di certo non ha smesso di crederci, abbiamo affittato un altro locale adiacente al suo laboratorio, a Via Sedile di Porto100, per mettere su uno show-room e un atelier.

Ora la strada è tutta in salita, e la storia non so come andrà a finire, ma ho sentito dire che è il viaggio quello che conta, no?



Per saperne di più

<https://www.facebook.com/teresa.nuvola?fref=ts>

Teresa Nuvola
e la sua ultima collezione "Naturalia"

L'arte di Raffa, moda ecosostenibile

di Raffaella Pastore

Ho sempre un leggero imbarazzo nel raccontare la storia del mio progetto, perché "Affar-t moda e accessori" è lo specchio della mia personalità e delle mie idee. Sin da bambina, cresciuta tra stoffe e cotone, ho iniziato a cucire. Un po' per distinguermi dagli altri, personalizzando tutti i miei indumenti, un po' per creatività e voglia di inventare, ho realizzato le mie prime creazioni.

Prima per me, poi per le mie figlie e le mie sorelle. Così tutto è cominciato. Tagliare, trasformare, utilizzare e riutilizzare qualsiasi materiale per creare qualcosa di nuovo e insolito, qualcosa di unico.

Poi, spronata dalla mia famiglia e dalla voglia di osare, ho deciso di raccogliere le mie creazioni in una vera e propria linea di moda, che sapesse interpretare fedelmente i miei ideali. E nel 2010 il progetto Affar-t inizia a prendere forma.

Trasformare il concetto di moda=spreco in moda=utile, questo lo scopo. Nasce una linea di abbigliamento, accessori e bijoux che mira a essere un marchio di riconoscimento per le tecniche di trasformazione, ridefinizione e rinnovo di diversi materiali da inserire nel settore della moda.

Modelli e materiali innovativi che insieme propongono capi e prodotti sempre nuovi e originali, pur ricercando un design elegante e sobrio. Perché nella moda, oltre alla tendenza, può esserci

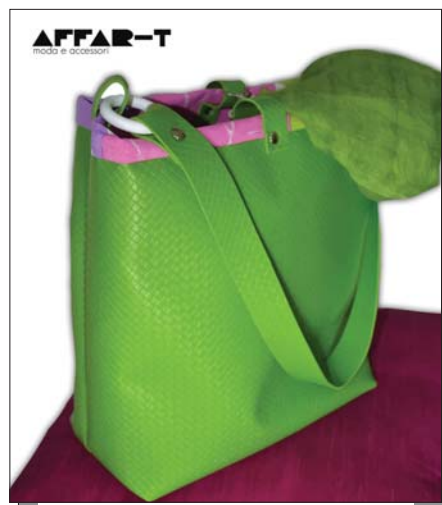
anche un valore aggiunto,

la sostenibilità.

Ed è al valore della sostenibilità che Affar-t deve gran parte degli sviluppi successivi del progetto, che dal 2014 cessa di essere una semplice linea di moda per diventare

Transformation Design, un servizio alle imprese e ai creativi di ogni tempo. Affar-t, infatti, si rivolge anche a artigiani, negozianti o chiunque abbia necessità di trasformare la propria attività per reinvestire un capitale già speso (come giacenze di magazzino, merci in esubero o scarto da trasformare, rinnovare e vendere nella propria attività), ottenendo così una nuova opportunità di guadagno. Ma è anche una possibilità formativa da spendere nel sociale, rivolta a tutti coloro che desiderano acquisire le tecniche sartoriali e di riciclo creativo.

Affar-t è allora una linea di moda, ma al contempo un'occasione di rinnovo e trasformazione della propria attività, come pure un laboratorio di formazione. Affar-t non è altro che l'arte di Raffa, un'arte che non dimentica l'opportunità di un affare.



Per saperne di più

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100005406976411>

Nelle foto, le creazioni di Raffa

Metti Napoli su un uovo

di **Sabrina Santoro**



Questa è la mia storia: mi chiamo Sabrina Santoro, sono nata a Napoli e sin da piccola ho sempre avuto passione e attitudine alla pittura (mia madre mi raccontava che a 3 anni vinsi un concorso). Infatti, ricordo da sempre me stessa con fogli e pennelli in mano a creare mondi immaginari. A 11 anni persi mio padre e cominciai un periodo di ristrettezze economiche, tanto che il sogno dell'arte lo accantonai e frequentai un istituto commerciale.

Ma il bisogno di trasformare in forme e colori la mia interiorità era impellente e, finite le scuole superiori, mi iscrissi alla Accademia di Belle Arti, pagandomi tasse e spese con borse di studio e facendo copie di paesaggi antichi per gallerie e mercanti. Terminati gli studi col massimo dei voti, pensai che dovevo immediatamente inventarmi qualcosa per lavorare, e poiché ero sempre stata affascinata dalla pittura murale (scrissi la tesi sulle tecniche pittoriche della pittura pompeiana), e in quel periodo (metà anni '90) si affacciava nel mondo dell'arredamento e dell'architettura d'interni l'interesse per il "trompe-l'oeil" ovvero pittura che inganna l'occhio (finte finestre o balconi sul mare, sulla campagna, prospettive dipinte che allargano gli spazi di un ambiente dando l'illusione della profondità) ebbi un'idea: dipinsi sulle pareti di casa mia alcuni trompe-l'oeil. Li feci fotografare da un professionista, realizzai un piccolo catalogo e con questo



giravo per negozi di arredamento e studi di architettura.

Da qui cominciai a ottenere i primi "lavori veri" e il mio catalogo cominciò ad arricchirsi di foto e la mia esperienza di professionalità. Inoltre, cominciavo a sviluppare anche una capacità psicologica di comprendere velocemente i clienti e le loro esigenze, in modo da progettare insieme a loro dipinti in cui riconoscessero anche una parte di sé. E non c'è stata una volta in cui non fossi stata gratificata dalla loro soddisfazione (e in cui non abbia ricevuto il compenso pattuito).

A un certo punto, dopo aver lavorato e accolto per diversi anni i clienti a casa, ho avvertito l'esigenza di avere uno spazio di lavoro indipendente da quello abitativo, e dopo un periodo di ricerca abbastanza faticoso (perché niente di ciò che vedevo mi piaceva), trovai uno locale per me bellissimo, in un palazzo storico nel cuore del centro storico di Napoli, dove ancora (dopo 15 anni) ho il mio laboratorio.

Qui, crocevia di visitatori provenienti da tante parti del globo, ho conosciuto anche tanti personaggi stravaganti e artisti stranieri, e ho avuto l'idea di creare oggetti che potessero essere un ricordo di Napoli, ma in una maniera più artistica dei souvenir di massa: uova e sfere in legno di varie dimensioni, dipinte a gouache con vedute della Napoli classica. Il mio laboratorio è in via B. Croce 12, Palazzo Filomarino. Venitemi a trovare. Cell: 389 5141722. Mail: sabrinasantoro.art@libero.it



Nelle foto, i lavori di Sabrina