

# CAMBIOSENDO

Numero Zero - Aprile 2014



*Ristrutturare  
è semplice*

**RISTRUTTURARE**  
Bonus Mobili 2014

**MINI HOUSE**  
La vita è facile in 15 metri quadri

**CASAMAD**  
Lavori in corso



DALL'ESPERIENZA DI DUE GENERAZIONI nella nobile arte della lavorazione del ferro e dell'acciaio nascono scale esclusive, capaci di integrarsi nelle abitazioni contemporanee, scale che si distinguono per il design, i materiali, la cura del dettaglio. Progettiamo internamente con programmi di modellazione 3D le nostre collezioni e, grazie alla creatività e alla flessibilità produttiva, collaboriamo con studi di architettura e design di interni al fine di fornire scale esclusive. La forza dei nostri progetti risiede nella capacità di offrire un servizio completo, dalla progettazione alla scelta della materia, alla realizzazione, sino alla delicata fase della posa in opera.

Square Inox – Scala a rampa con gradini in marmo e parapetto in acciaio inox

**PM Scale s.a.s.**

Indirizzo: Via G. Galilei, 7/B  
San Pietro Viminario (PD)

Fax: +39 0429 76 02 46  
Email: [info@pmscale.com](mailto:info@pmscale.com)

[www.pmscale.com](http://www.pmscale.com)





**Alessandro Muzzarelli**  
alessandro.muzzarelli@mad051.it

# PERCHÉ BENVENUTI IN CANTIERE?

**DARE IL VIA AL PROGETTO MAD051 È STATO COME AZZERARE LA MEMORIA PER RICOMINCIARE DALLE IDEE. ENTUSIASMANTE.**

E le idee cosa sono se non un cantiere a cielo aperto, costantemente movimentato, in cui tutti cercano di mettere ordine e, facendolo, smuovono terreno e polvere trovando nuovo materiale su cui lavorare?

Ecco, MAD051 è tutto questo e la sua rivista, che oggi vede la luce, vuole essere l'esatta sintesi di quanto stiamo vivendo insieme ai nostri partner aziendali, le nostre agenzie e, soprattutto, insieme ai titolari dei negozi e delle vetrine che in Italia ospitano il nostro progetto. Un progetto basato sulla diversificazione degli ingredienti all'interno del "cantiere casa", in cui materiali, prodotti finiti, idee e persone si incontrano per trasferire ai clienti la qualità del vivere bene: non ospiti ma protagonisti attenti.

Perché la qualità della vita è data dalla qualità dei pensieri: le azioni ne sono solo la conseguenza.

**MA COS'È VERAMENTE MAD051?**

Questa è la domanda che per più volte mi sono sentito rivolgere in questi primi tre anni di attività e dalla cui risposta mi piacerebbe iniziare questa nuova avventura del magazine.

MAD051 è un'agenzia moderna plasmata sulle esigenze di un mercato, quello dell'arredamento, in cui trova il suo motivo d'essere.

Un mercato dove nulla è cambiato per molto tempo e tutto sta cambiando nel brevissimo, come spesso succede nei contesti commerciali saturi.

Siamo partiti con l'idea che il mercato mancasse di un interlocutore attivo, in grado di cucire la filiera tra proposta produttiva e distributiva, equilibrato, non sbilanciato su uno dei due assi operativi ma concentrato su entrambe le loro potenzialità.

MAD051 nasce con questo intento e fin da subito si rende conto che per poter funzionare deve essere autonoma, proporre, confrontarsi, discutere direttamente con gli interlocutori senza filtri, senza obblighi contrattuali inibitori dell'analisi e del libero pensiero. Un'agenzia con un progetto d'im-

*“MAD051 è un'agenzia moderna, plasmata sulle esigenze di un mercato, quello dell'arredamento, in cui trova il suo motivo d'essere.”*

progetto.



presa sufficientemente autorevole da potersi confrontare pariteticamente con tutti, in grado di coinvolgere produzione e distribuzione in una proposta guidata al centro, non imposta a monte e subita a valle, non strappando margini iniqui alle parti ma connettendo al meglio i canali operativi per orientarsi esclusivamente al mercato e ai suoi segnali.

Così sono nati un concept espositivo sartoriale legato non al prodotto finito ma agli ingredienti che lo compongono, un sito in cui trova spazio una rubrica sull'interior, un magazine per una comunicazione autonoma. Tutto per dare corpo, casa e voce ai progetti, mettendo al centro l'acquirente e gli strumenti che contraddistinguono, nel tempo, i negozi che scelgono di operare valorizzando la propria insegna.

Per questo, come agenzia di rappresentanza moderna, ci siamo trovati ad affrontare i temi cari alla produzione, ad ascoltare le esigenze dei punti vendita cercando di coglierne l'anima, dialogando attraverso i social network e il Web con il pubblico, gli acquirenti possibili troppo spesso trascurati. In sintesi, siamo diventati un'azienda senza struttura o macchine produttive, un negozio senza vetrine da allestire, un'agenzia senza un racconto già scritto.

Abbiamo coinvolto tutti in un progetto comune che ci vede impegnati a coordinare 22 partner produttivi e 60 punti vendita attivi dal Centro al Nord-Italia, mentre stiamo pensando al Centrosud, essendo stati più volte contattati da clienti interessati e "spinti" da qualche partner aziendale.

**COSA CI AUGURIAMO PER IL PROSSIMO FUTURO?**

Vorremmo raggiungere i 120 punti vendita a fine 2015 e riuscire a miscelare al meglio gli ingredienti e le aziende nel nuovo concept che merita attenzione costante e perfezionamento.

Vorremmo continuare a sbagliare imparando, perché significherebbe che stiamo percorrendo, insieme ai nostri partner, strade inesplorate, non scritte. Infine, ci piacerebbe mantenere lo spirito che ci ha fatto nascere, la voglia di provare a capire, di non subire gli eventi ma viverli, nei limiti del possibile, come un'opportunità.



# CAMBIOSENSO

## INDICE



### 17 CASAMAD

LAVORI IN CORSO



### 35 L'intervista

ALESSANDRO GAZZIOLA per METAL23

### 41 STILE: UNA TATA PER CASA

ARRIVA LA TATA!

### 9 NEWS

IL VALORE DELLA FORMAZIONE

### 15

WEB&STRATEGIA  
Nuovi spazi per comunicare

### 21

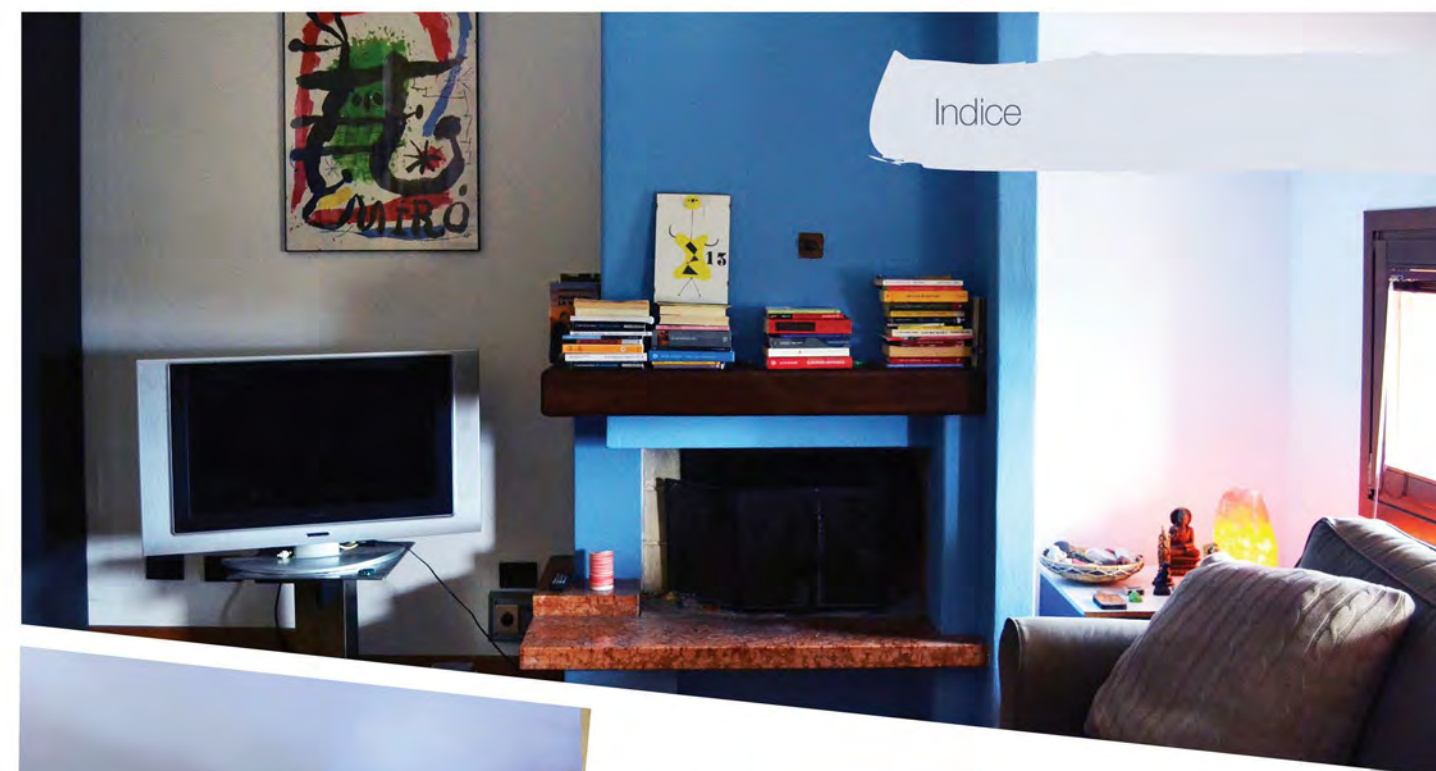
*Il NEGOZIO DEL DOMANI*  
SISTEMA ARREDAMENTI DI PARMA

### 25

MOOD: IDEE IN VERTICALE  
MOOD MIRÒ by Cristina Romanello

### 31

*I materiali*  
VIBRAZIONI METALLICHE



Indice

### 47

RISTRUTTURARE  
Bonus Mobili 2014

### 49

STILE: NOVITÀ DAL MONDO  
MINI HOUSE: la vita è facile in 15 metri quadri

### 53

L'AGENZIA  
Quando l'unione fa la forza



### 55 I MATERIALI: LA POSA

IL GRÈS PORCELLANATO

### 57

NEWS: IL PUNTO DELLA SITUAZIONE  
Un cantiere a cielo aperto



Direttore Responsabile: **Alessandro Muzzarelli**  
Direttore Artistico: **Bushido Comunicazione**  
Caporedattore: **Valentina Olivieri**  
Progetto grafico: **Bushido Comunicazione**  
Editore: **MAD051 srl**  
Segreteria: **info@mad051.it**  
Distribuzione esclusiva presso la rete di punti vendita partner di MAD051 srl





ami la casa piena di colori?  
un imbianchino è a tua disposizione!

\* il servizio è offerto in collaborazione con artigiani o aziende specializzate. Chiedi più informazioni!



ristrutturare è semplice.



progetto.

prodotto.

servizio.



Alessio Faggioli, Emanuele Cani e Marco Frabetti

# IL VALORE DELLA FORMAZIONE

## ECCOCI QUA.

Dopo tre anni di duro lavoro, proviamo a tirare le prime somme della nostra esperienza in MAD051.

Tre anni iniziati con idee chiare, volontà e una quantità enorme di impegni e mansioni da assecondare.

Ci siamo avventurati in un mondo nuovo, fatto di materia(l) e di conoscenze completamente avulse da quelle che ci hanno accompagnato nel mondo dell'arredamento. Una bella sfida.

Abbiamo visitato le aziende, ci siamo formati, abbiamo studiato, ci siamo allenati, ci siamo sporcati e abbiamo scoperto cose nuove. Abbiamo fatto gruppo, imparando tutto ciò che era necessario per trasferirlo quanto più possibile ai clienti che hanno deciso di condividere con noi questa nuova opportunità.

E poi, il via!

*«Tutti ci hanno fatto crescere professionalmente trasferendoci valore, tempestandoci di domande sui prodotti, sulle loro caratteristiche tecniche e su come formulare i preventivi: obbligandoci a crescere»*





*“La formazione è un elemento speciale e fondamentale del percorso che MAD051 sta seguendo insieme ai punti vendita aderenti.”*

Siamo andati in giro per l'Italia a spiegare i materiali, i cataloghi e i listini, attivando e gestendo continui incontri con i clienti e gli agenti, compagni fedeli di viaggio. Tutti ci hanno fatto crescere professionalmente trasferendoci valore, tempestandoci di domande sui prodotti, sulle loro caratteristiche tecniche e su come formulare i preventivi: obbligandoci a crescere professionalmente.

Per tutti questi motivi, oggi, abbiamo stabilito una procedura formativa, un elemento focale ed essenziale per prendere possesso del mondo (perché di un mondo si tratta) che il progetto MAD051 mette a disposizione del mercato.

#### COME FUNZIONA LA FORMAZIONE?

Appena allestito il concept da parte di un cliente, Marco si reca presso il punto vendita, etichettando e sistemando insieme all'agenzia di zona (compagna indispensabile e preziosa) tutto il materiale, seguendo i processi operativi prestabiliti. Al termine, fornisce una prima spiegazione sull'uso del concept dando indicazioni generali sui materiali per lasciar poi spazio, di lì a poco, ad una formazione più approfondita e specifica.

Il primo incontro formativo tratterà in maniera generica tutti gli argomenti inerenti i materiali presenti nel concept: legni, laminati, PVC, moquette, gres porcellanato, Corian, marmi, pietre naturali, porte, materiali particolari come Laminam e Neolith, tendaggi, tappeti, carte da parati, rubinetterie, spazi benessere e wellness, sanitari, pitture e resine, infissi, scale, mosaici, lamiera e termo arredo, con il chiaro obiettivo di avvicinare il perso-

ale di vendita agli argomenti di base.

In questo primo incontro cerchiamo sempre di trasferire entusiasmo ed energia, procedendo per gradi verso un utilizzo continuativo degli strumenti di vendita per arrivare ad ottenere dai nostri partner, nel tempo, la stessa sicurezza che anni di vendite di “mobili” hanno generato in loro.

La formazione prosegue poi con approfondimenti specifici gestiti da noi e dai tecnici aziendali che ci permettono di approfondire quotidianamente tutti gli ingredienti disponibili all'interno del progetto.

La formazione si svolge on site, cercando di riunire più clienti sullo stesso territorio, quasi sempre in una delle sedi operative di uno dei punti vendita aderenti, superando formalismi e competizioni antiche, perché il progetto si basa su talmente tanti ingredienti che la differenza la fanno solo gli chef, o meglio, i nuovi progettisti di Interior... i punti vendita aderenti al progetto MAD051.

Grazie all'approntamento di CASA-MAD in un rustico nei pressi di Bologna, dal 2014 sarà possibile utilizzare anche questo importante strumento. Terremo incontri formativi riunendo gruppi di clienti e ospitando lo staff dei punti vendita che potranno concentrarsi su un mondo nuovo, affascinante, senza la distrazione della routine di negozio, potendo godere anche della nostra ospitalità. A questi incontri presenzieranno consulenti nel campo dell'Interior insieme ai tecnici e ai responsabili delle aziende partner, in modo da impossessarsi del maggior numero di argomenti utili, lavorando su case histories concrete.

A fianco della sala riunioni, ambientata in una ex stalla ristrutturata, sono operative una cucina ed una sala da pranzo che utilizzeremo per i momenti di pausa... riposare la mente ogni tanto fa bene ma soprattutto faremo gruppo, ci si potrà scambiare pareri, opinioni e consigli. Riteniamo che anche questa fase puramente “godereccia” sia di enorme importanza per lo sviluppo del progetto. Il confronto sta alla base del sapere, riteniamo veramente superate dal mercato tutte le barriere dei singoli negozi, gli uni rispetto agli altri, siamo convinti occorra parlare e creare sinergie, uscendo rinfrancati e rafforzati dal sapere di tutti, con in mano un'opportunità per marginare e crescere sotto la propria insegna.





**NON DIMENTICHIAMO I NOSTRI PIÙ IMPORTANTI COLLABORATORI, INSIEME AI PUNTI VENDITA, CHE SONO LE AGENZIE DI ZONA CON CUI, PARTENDO DALLA TOSCANA E DAL LAZIO CHE LO HANNO GIÀ FATTO, CREEREMO DEI PICCOLI MAD POINT, PER POTER SUPPORTARE AL MEGLIO LA FORMAZIONE IN LOCO.**

Come potete ben capire, la formazione è un elemento speciale e fondamentale del percorso che MAD051 sta seguendo insieme ai punti vendita aderenti; per questo abbiamo scelto di collaborare con Cristina, una professionista che ci aiuterà ad attivare un progetto di medio periodo e a cui abbiamo affidato l'affettuoso e rassicurante appellativo di: TATA DELL'INTERIOR.

Insieme a lei e ai punti vendita, presso CASAMAD, terremo degli incontri di "confronto e dibattito". Affronteremo le problematiche nascenti e capiremo insieme come proporre nell'ambito di progetti di ristrutturazione (completa o parziale) i materiali e i prodotti messi a disposizione dei clienti. Con l'aiuto di Cristina capiremo come portare all'interno dei punti vendita degli utenti consapevoli che nel canale dell'arredamento sia la cosa più normale del mondo chiedere di ristrutturare casa.

L'utente finale potrà trovarsi così di fronte ad un unico interlocutore, in grado di seguirlo ed assecondarlo in quel piacevole percorso che lo porterà ad abitare la propria casa da protagonista, piuttosto che viverla come un semplice inquilino.

Ogni giorno, ad ogni risveglio, ci sentiamo ancora in viaggio e in evoluzione: ancora oggi tanti clienti ci chiamano per ricevere consigli, informazioni ed approfondimenti e questo ci riempie di orgoglio per il lavoro fatto e ci stimola per quello ancora da fare. La strada è lunga, piena di nuovi passaggi ma è ben chiara e definita nelle intenzioni di tutta la nostra squadra.



Le prime fasi della ristrutturazione di CASAMAD.



Approfondendo di questo articolo, vogliamo ringraziare pubblicamente tutti i punti vendita per averci fatto crescere professionalmente, permettendo ad un gruppo di agenti che operano nel canale dell'arredamento di scoprire modi e percorsi fortemente appaganti, ad alto contenuto d'azione e di fatti, meno ridondante rispetto al "salotto" dell'arredamento ma più efficace ed incisivo, per entrare nel "mondo casa" dalla porta principale. Chiudiamo questo primo articolo complimentandoci con tutti coloro che credono in un progetto sicuramente vincente, dove però serve coraggio e spirito di sacrificio, dove nulla è scontato o conosciuto, dove occorre mettersi in gioco imparando tutti assieme con umiltà e partecipazione.





Valentina Olivieri

valentina@bushidocomunicazione.it

# NUOVI SPAZI PER COMUNICARE

## IL SITO, I SOCIAL NETWORK, IL BLOG...

La nostra strategia di comunicazione online si basa su un approccio 'olistico', in cui tutti gli elementi sono strettamente connessi tra loro e partecipano al raggiungimento degli obiettivi.

Se provassimo a fare un piccolo esercizio di memoria, tornando indietro nel tempo a circa dieci anni fa, ci ricorderemmo sicuramente che, all'inizio del ventunesimo secolo, per comunicare bene le aziende dovevano affrontare dei costi di partenza piuttosto elevati. La barriera d'ingresso principale era costituita dal forte costo della tecnologia necessaria per raggiungere il pubblico rapidamente e in maniera massiva.

*“Ecco che MAD051 ha iniziato il proprio percorso di conversazione con il cliente.”*

Oggi internet offre alle aziende la possibilità di comunicare al mondo in un modo impensabile fino a poco tempo fa. Con la diffusione dei social network e la mobilità degli ultimi tre, quattro anni, si sono aperti nuovi scenari che vedono il consumatore per la prima volta dotato di strumenti più potenti di quelli a disposizione degli uffici aziendali. La situazione non è solo mutata, ma si è addirittura rovesciata.

Ma qui troviamo subito un nodo da sciogliere: una corsa bulimica a collezionare fan e amici ha portato molti a dimenticare una grande sfida

che i brand hanno davanti: cambiare la cultura e ripensare il proprio lavoro come orientato al cliente e non al prodotto. Vedere soltanto il proprio prodotto significa non aver capito le potenzialità della Rete. Internet apre alla conversazione, al dialogo con chi poi avrà bisogno del prodotto.

L'approccio con cui alcune aziende si avvicinano ai social network le conduce spesso a generare un sistema chiuso in cui l'interazione inizia e si conclude all'interno del social, collezionando fan senza mai compiere il passo successivo, cioè senza mai estrarre valore da loro. Eppure i social sono dalla loro parte, consentendogli di profilare i propri utenti per comunicare in maniera più mirata.

Paradossalmente, accumulare fan sembra essere il problema e allo stesso tempo l'obiettivo principale della social strategy di molte realtà aziendali.

Noi non la pensiamo così, e abbiamo iniziato un percorso di conversazione con il cliente. Per cambiare la cultura serve un'idea. Per concretizzare

un'idea servono gli strumenti. I social network sono strumenti, anzi meglio chiamarle "piattaforme", che veicolano il dialogo.

Il sito MAD051 è un flusso di contenuti sempre aggiornato. Il blog ospita la Tata dell'Interior, uno spazio che abbiamo voluto offrire a chiunque si senta smarrito nel mondo affascinante e a volte spaventoso della ristrutturazione.

Il canale Facebook ci aiuta ad avere con il nostro pubblico una conversazione istantanea. Twitter è ancora più rapido: 140 caratteri, non uno di più, per segnalare tutte le novità, le ispirazioni e il mondo che ruota attorno al brand MAD051. Pinterest è la bellezza delle immagini, una cascata di fotografie per identificare il marchio.

Che cosa cambia? La prospettiva. La comunicazione è orizzontale. Brand, partner, agenti, punti vendita e consumatori sono seduti allo stesso tavolo e scambiano idee, opinioni, domande e bisogni.

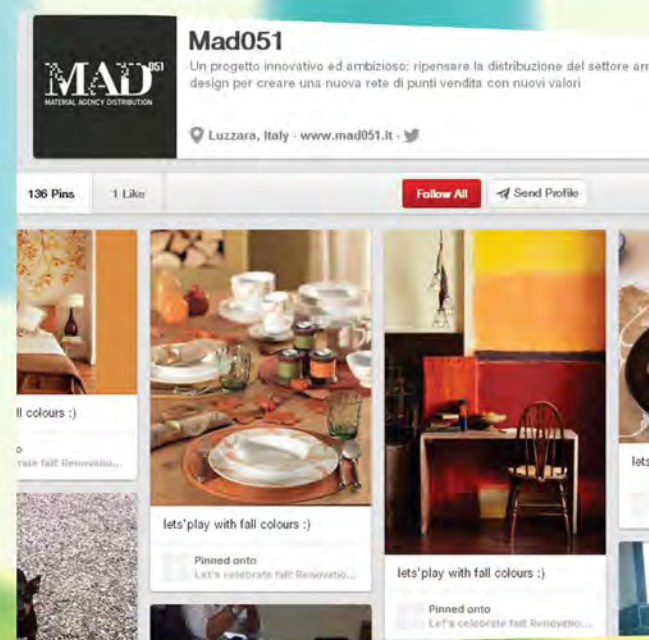
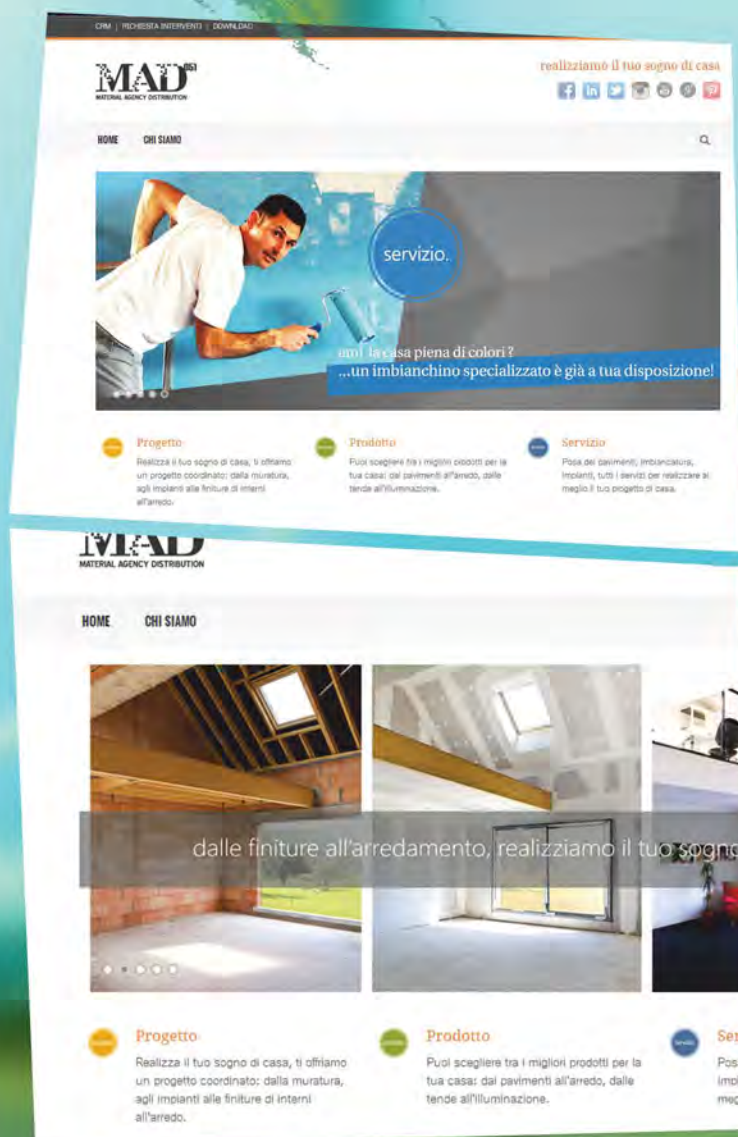
MAD051 l'ha capito, guardare per credere:

mad051.it

www.facebook.com/mad051

twitter.com/Mad051

pinterest.com/mad051







Alessio Faggioli, Emanuele Cani e Marco Frabetti

# LAVORI IN CORSO

Buongiorno a tutti!

Cosa sta succedendo in CASAMAD?

**DOPO MESI DI MANODOPERA GRATUITA, FINE SETTIMANA INESISTENTI, CALDO, FREDDO, INTEMPERIE E INTERMINABILI GIORNI DI LAVORO PER DARE A MAD051 UNA SEDE E SOPRATTUTTO UNA CASA, FINALMENTE I RISULTATI COMINCIANO A FARSI VEDERE:**

la zona "Ristoro e Relax" ha visto posato il bellissimo pavimento in legno in soli due giorni di lavoro. Prima avevamo provveduto a ripulire le due , a dipingere il soffitto in legno e le pareti su indicazioni di Cristina, la nostra Tata dell'Interior; infine abbiamo montato l'illuminazione a LED fornitaci da ETT (splendida!).

Ora l'ambiente è pronto per ricevere i mobili che abbiamo deciso di inserire: una bellissima cucina ed un tavolo da pranzo che non si può definire bellissimo ma sarà sicuramente molto comodo.

Stiamo sistemando anche i bagni: grazie alle aziende che ci seguono creeremo un paio di ambienti molto raffinati, che si possano intonare con resto della casa.

Anche nella zona "Lavoro ed Esposizione" i lavori proseguono con efficacia, sebbene più lentamente per difficoltà ambientali legate al freddo terribile che ci ha perseguitati fino a due settimane fa, quando finalmente abbiamo collegato i termoconvettori ed abbiamo potuto operare ad una temperatura più... umana!

Nella "Sala Riunioni" abbiamo posato il pavimento in marmo, montato le pareti in cartongesso e gli infissi forniti da KASA27; ora si tratta di imbiancare (sempre seguendo i consigli della Tata) e di completare l'impianto di illuminazione.



Per quanto riguarda la stalla, zona adibita alla presentazione dei materiali, siamo vicini al traguardo: dopo averla "bonificata" e ripulita quest'estate, abbiamo in parte intonacato le pareti ed in parte mantenuto i mattoni, abbiamo dipinto le pareti e anche qui KASA27 ci ha fornito gli infissi; ora mancano il pavimento in legno e il collegamento dell'impianto di illuminazione, poi porteremo ed esporremo tutti i materiali e prodotti che abbiamo a disposizione.





CONTIAMO DI ESSERE PRONTI ED "ACCOGLIENTI" PER LA FINE DI MARZO, IN MODO DA COMINCIARE A RENDERE ONORE A QUESTO IMPORTANTE SPAZIO CHE ABBIAMO VOLUTO CREARE:

inviteremo clienti e responsabili aziendali per approfondimenti e incontri di fondamentale confronto che terremo per continuare a crescere ed avere sempre nuovi stimoli.

Vedrete, CASAMAD diventerà il centro da cui partiranno molte iniziative e molti stimoli, il tutto sempre e solo con lo scopo di fornire ai clienti strumenti, supporto, idee, motivazioni per affrontare al meglio questo nuovo percorso.

Stay tuned!

«Ora l'ambiente è pronto per ricevere i mobili che abbiamo deciso di inserire...»





**sistema**  
arredamenti idee e complementi

## Sistema DI PARMA

LA STORIA CHE VI VOGLIAMO RACCONTARE PARLA DI NOI, SISTEMA DI PARMA, ED È UNA STORIA DI PERSONE. UOMINI E DONNE CHE VIVONO IN UNA DELLE PROVINCE DELLA LABORIOSA E RIDENTE EMILIA, TUTTI PROVENIENTI DA ESPERIENZE DIVERSE.

Chi aveva imparato a lavorare in un negozio tra Gavina e Le Corbusier, chi veniva dalle scuole tecniche ed artistiche e si era buttato nell'avventura del lavoro con la passione dei giovani, chi aveva incominciato a produrre armadi e cucine nell'azienda dello zio.

Con loro aveva anche lavorato, come montatore, uno dei cinque fratelli che nella città avevano fondato la più grande azienda di cucine d'Italia, un uomo particolare, di un'altra epoca, che ci ha insegnato come si costruiscono i mobili, come si montano, insieme alle storie che amava raccontare (soprattutto la sua) di come dalla campagna si possa salire agli onori del mondo, per poi precipitare in un attimo nel dimenticatoio di quel mondo che ti aveva appena osannato.

Il lavoro all'inizio era duro, le ore non si contavano, i successi, gli apprezzamenti e le disavventure erano il pane quotidiano ma il negozio, come le nostre speranze, si stava trasformando dal negozietto rimesso a posto con i pochi spiccioli faticosamente messi insieme con i prestiti, in un'at-

tività fatta di persone attente, professionalmente preparate ma anche umane, in grado di assecondare le esigenze più impegnative ed accompagnare il cliente lungo tutto il percorso della ristrutturazione.

E così siamo arrivati al secondo millennio, con l'Euro, l'Europa, le nuove opportunità e, soprattutto, la nostra passione. Tutti ingredienti che ci hanno permesso di condividere con i nostri clienti importanti storie di vita e di casa... le nostre storie.

Passa qualche altro anno e tra cucine, armadiature, librerie e negozi, si arriva al 2008, l'inizio della "crisi mondiale" e dell'Ikea in città.

Sempre più ci scontriamo con le difficoltà del singolo acquirente e con gli sconti e, nonostante l'esperienza accumulata, la sfida si fa sempre più ardua.

Proprio quando si pensava di essere ormai giunti ad una consapevolezza totale del proprio lavoro, i risultati ci dicono che qualcosa non quadra, nonostante l'impegno e l'aumento delle ore lavorate, nonostante l'acquisizione di nuove importanti "marche" da poter proporre. Il divario tra l'acquisto e la vendita diventa sempre più sottile mentre le spese aumentano e si scopre, sulla soglia della mezza età, di avere qualche incertezza in più di quando eravamo giovani e pieni di idee e speranze.



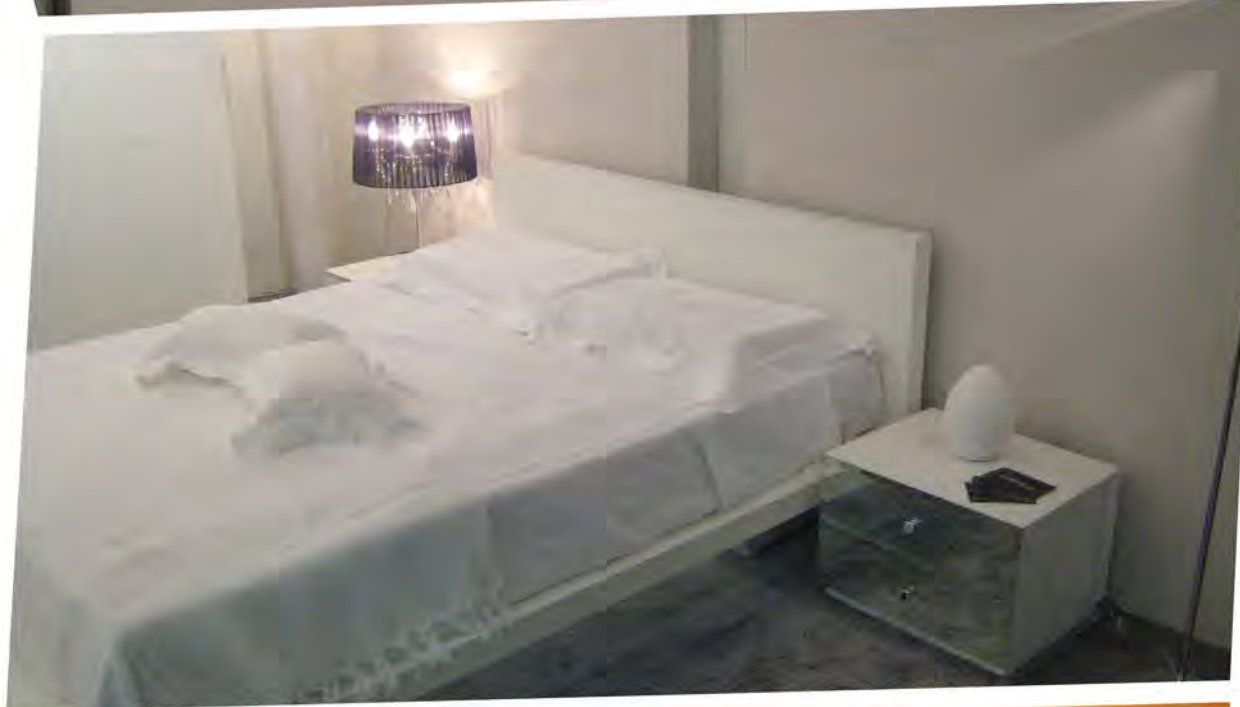


**COSA FACCIAMO? SU QUALI LEVE POSSIAMO LAVORARE PER MIGLIORARCI, PER RITROVARE IL GIUSTO ENTUSIASMO E RIMETTERE AL CENTRO DEL PROGETTO IL NOSTRO CLIENTE? QUESTE SONO ALCUNE DELLE DOMANDE SEMPRE PIÙ ALL'ORDINE DEL GIORNO.**

Da bravi "contabili" facciamo l'inventario di noi stessi e scopriamo che sappiamo fare tante cose grazie al nostro patrimonio umano e ai tanti anni passati sul campo, perciò decidiamo di investire e ripartire proprio da questo: i nostri valori.

Oggi, grazie soprattutto al "vecchio" studente delle scuole tecniche e artistiche, Sistema progetta i nuovi negozi che ogni anno aprono nel mondo sotto l'insegna di un importante brand internazionale, seguiamo i clienti fornendo progettazioni attente e ad alto contenuto, accompagnandoli nelle scelte delle piastrelle e dei pavimenti, fornendo lo sviluppo dell'impianto elettrico e idraulico, coordinando i muratori per riuscire a rendere il cliente protagonista del proprio spazio e non ospite (a volte anche scomodo!).

Selezioniamo con attenzione i nostri interlocutori e collaboriamo con fornitori e consulenti evoluti, veri compagni di viaggio, che ci supportano nella lettura del mercato e dei cambiamenti in atto, non nelle campionature fini a se stesse.



Ed eccoci arrivati al 2014, quando abbiamo deciso di "asfaltare" il negozio insieme alle nostre vecchie idee da "mobiliari datati" per iniziare un nuovo percorso, forti di quello che sappiamo fare, della nostra professionalità, dell'orgoglio e della passione tipici della nostra terra, coscienti che siamo in grado di seguire il cliente dalla progettazione alla ristrutturazione, alla posa dei materiali, fino al posizionamento dell'ultimo ripiano dell'arredo.

Per fare questo al meglio, abbiamo deciso di condividere pienamente il progetto e la consulenza di MAD051, che ci fornisce gli ingredienti, la formazione, le informazioni insieme ad un pacchetto di partner di prestigio che, tutti insieme, sotto una guida commerciale illuminata e attenta, ci mettono in condizioni di poter accettare la sfida dei prossimi anni: ristrutturare le case dei nostri concittadini. Abbiamo capito che non intendiamo solo vendere mobili ma che possiamo, in base all'esperienza e alla professionalità acquisita negli anni, aiutare chiunque a "stare bene" a sentirsi "accolto" nella propria casa, nel proprio ambiente, vivendola da protagonista e non da semplice "inquilino".

Nel 2014 le nostre vetrine su Viale Fratti a Parma diventeranno un laboratorio delle idee: insieme alle importanti aziende di arredamento, ci saranno i nostri partner di MAD051 con i cartongessi, le piastrelle, le pitture, le lamiere, il Corian, i marmi, i cementi, i materiali più curiosi, la posa chiavi in mano, gli infissi, le scale, la comunicazione e soprattutto l'ascolto e la condivisione.

Potremo così dare la possibilità ai nostri clienti di avere un solo ed unico interlocutore per tutto il percorso di allestimento, in grado di coordinare finalmente contenuto e contenitore... funzionerà?

Noi siamo convinti di sì ma questo ve lo racconteremo nelle prossime uscite.

Abbiamo preso coscienza che aspettare significa rendere altri responsabili del cambiamento per noi necessario e, con un'impresa da portare avanti, tutto questo non avrebbe alcun senso.

A tal proposito, un certo Albert Einstein sosteneva che: "La vera follia è fare sempre le stesse cose e aspettarsi ogni volta un risultato diverso!" Vi aspettiamo tutti nella nuova location articolata e predisposta per dare a tutti la massima emozione e la miglior lettura della nostra passione. A presto!

*Il team di Sistema Arreda, Rinnova e Yang*

#### PECULIARITÀ DEL NEGOZIO:

- Analisi preventiva delle esigenze del cliente
- Verifica dello stato dell'arte del cantiere
- Prima stesura di un progetto per confrontarsi sulle esigenze percepite
- Stesura del progetto definitivo basato sullo studio totale dell'Interior
- Proposta e vendita per tutto il materiale per la ristrutturazione, attentamente selezionato per coordinarsi con l'arredamento
- Proposta e vendita di tutto il materiale di arredamento dal bagno alla cucina alla camera da letto
- Proposta e vendita di tutta la parte tessile e delle pitture
- Proposta e vendita di un chiavi in mano completo di posa in opera attraverso personale locale selezionato

#### SISTEMA ARREDAMENTI

Viale Fratti, 42/B  
Parma  
www.sistema-srl.it





**Cristina Romanello**  
tata@mad051.it

## Mood Mirò

### MAGIA, FUNZIONALITÀ ED ENERGIA DEGLI SPAZI CONTEMPORANEI

Gli inglesi hanno una parola speciale per definire lo stato d'animo: lo chiamano mood.

Ma il mood è più che uno stato d'animo: è una specie di senso di appartenenza a qualcosa. È un po' come dire: "oggi mi sento arancione". Il senso è molto ampio e ti fa percepire la totalità anche figurativa del termine.

Quando progettiamo l'interior siamo chiamati, consapevolmente o meno, a creare dei mood. Lo spazio interno delle case si presta ad essere uno spazio dell'anima, cioè uno spazio intimo dove mostriamo noi stessi a noi stessi e anche agli altri.

A volte non siamo pienamente coscienti di quanto gli ambienti e gli spazi nei quali viviamo ci condizionino. I colori, l'ordine, il disordine, gli abbinamenti, le materie, le texture, la storia e l'energia di uno spazio ci possono far sentire a nostro agio o a disagio, per questo è importante non lasciare le cose al caso.

progetto.



Ogni persona ha in sé il proprio modo di percepire i colori e le forme in base alla cultura, alle esperienze che ha fatto, alle persone con le quali è venuta in contatto, ognuno di noi ha il proprio modo di valutare il bello, il colorato, il serio, il lussuoso, il modesto o l'eccessivo, per questo non è semplice per i progettisti interpretare i desideri del cliente.

Per me, il modo migliore per partire con il piede giusto nella progettazione è proprio quello di iniziare dall'ascolto del cliente. Se arriverò a capire qual è il suo desiderio, probabilmente riuscirò ad interpretarlo e a guidarlo nel modo giusto.



*“A volte non siamo pienamente coscienti di quanto gli ambienti e gli spazi nei quali viviamo ci condizionino. I colori, l'ordine, il disordine, gli abbinamenti, le materie, le texture, la storia e l'energia di uno spazio ci possono far sentire a nostro agio o a disagio, per questo è importante non lasciare le cose al caso.”*

### MOOD MIRO'

Federico aveva un sogno... la sua mansarda come un quadro di Mirò. Mi parlò a lungo delle geometrie e dei colori primari: aveva sempre immaginato delle aree di colore che corrispondessero all'armonia di quell'autoritratto di Mirò, così spinto, estremo ed astratto che non sarebbe stato difficile, ai miei occhi, tradurre il tutto in setti architettonici.

Trattandosi di una mansarda, non c'era la necessità di inserire materiali particolari: il pavimento era pre-esistente e l'intervento da fare in quell'area si limitava all'uso del colore e ad una nuova disposizione degli arredi.

Scelte le aree da colorare, si passò quindi al difficilissimo confronto con le mazzette colore.

Per quanto lo cerchi e per quante mazzette tu abbia, sembra sempre che il colore giusto non ci sia. E' incredibile ma è così.

Federico era un cliente preparato, sensibile, amante dell'arte... non voleva dei colori simili, voleva quei colori!

E i colori giusti "arrivarono" solo dopo aver fatto dei campioni da 50 cm per 50. Del resto, non si possono scegliere i colori su un campione di 1 cm per 2, è molto rischioso e a volte il risultato è davvero diverso dalle aspettative.

La mansarda fu un successo, un'esplosione di energia solare!

Federico mi confessò che avrebbe voluto attuare questo cambiamento già molti anni prima ma il colore sulle pareti un po' lo spaventava... temeva che si sarebbe stancato presto o, peggio, temeva l'effetto "pugno in faccia".

Devo dire che anche io ero perplessa, soprattutto in merito ai setti verdi e rossi, poi però mi lasciai guidare dal rapporto speciale che lui aveva con questa riproduzione d'arte e lo incoraggiai, perché a volte bisogna avere un pizzico di incitamento per seguire il proprio istinto.

Anche se il mood Mirò è decisamente colorato e caratterizzante, non facile da utilizzare per tante persone, ho pensato di proporlo con i materiali MAD051.

**BIANCO, ROSSO, VERDE,  
GIALLO, NERO E AZZURRO.**



Si può declinare colorando le pareti, come nel caso di Federico, oppure usando i cromatismi su arredi e complementi.

Questo mood esprime energia solare e vitalità che arriva dai tipici colori che nel nostro immaginario si legano agli artisti spagnoli e alle terre calde.

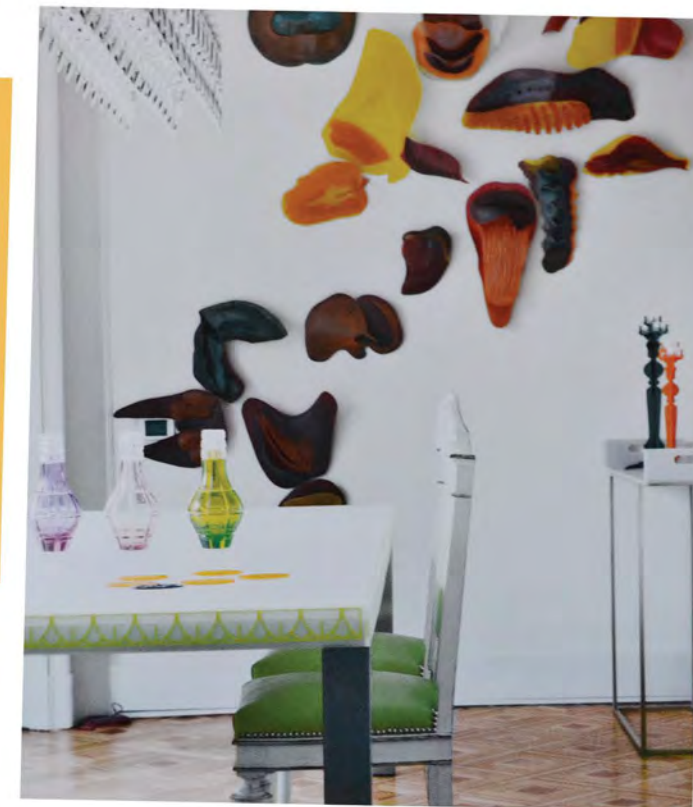
Il mood Mirò può prestarsi anche a piccoli spazi come un bagno o uno studiolo, è l'ideale per chi vuole portare un raggio di sole e di allegria ad un ambiente. Lo eviterei nelle stanze dedicate al riposo e lo consiglierei caldamente a chi vive in appartamenti un po' bui, per dare un tocco di brio.

In un bagno potremmo usare una parete in mosaico rosso, i sanitari bianchi, il lavabo giallo, una parete azzurra, una cassettera o un mobile verde e il pavimento in ardesia nera. In uno studio si potrebbe utilizzare il mood intero solo in una parete, fondo azzurro, libreria gialla, rossa e verde, sedie nere e bianche.





“Questo mood esprime l'energia solare e la vitalità che arriva dai tipici colori che nel nostro immaginario si legano agli artisti spagnoli e alle terre calde. »



Questi sono solo alcuni modi di intervenire con il colore, credo però che per utilizzare bene le tinte forti e i colori primari non vadano mai dimenticati gli equilibri e le armonie. Certamente non è un lavoro semplice ma, quando si interviene con la giusta sensibilità, se ne percepisce l'armonia indipendentemente dalle inclinazioni e dai gusti personali.

Il mood Mirò è adatto a persone solari, un po' naive, che amano i colori decisi e desiderano portarli negli spazi quotidiani.

“Lo spettacolo del cielo mi sconvolge. Mi sconvolge vedere, in un cielo immenso, la falce della luna o il sole. Nei miei quadri, del resto, vi sono minuscole forme in grandi spazi vuoti.”

JOAN MIRO'





# VIBRAZIONI METALLICHE

Li usiamo ogni giorno per compiere dalle attività più basilari a quelle più complesse della vita quotidiana, ce ne serviamo persino per dare un tocco di colore alle nostre conversazioni (alzi la mano chi non dice mai "faccia di bronzo", "salute di ferro" o "cuore d'oro").

I metalli sono tra i materiali più diffusi negli ambienti domestici, dalle cucine all'area living, alla zona notte.

Molti interior designer li scelgono per la loro resistenza che li rende adatti a sopportare gli urti, i graffi e i piccoli incidenti di tutta una vita in casa.

Il rame e le sue leghe (come l'ottone) si prestano alla produzione di maniglie, pomelli, serramenti, complementi d'arredo e rubinetteria. Con il suo rosso lucente è il protagonista delle cucine di ispirazione rustica ed è estremamente durevole, leggero e antibatterico.

E come resistere all'affascinante ossidatura dell'acciaio corten o alle prestazioni eccezionali dell'acciaio inox...

Ma il fatto che la maggior parte degli oggetti che usiamo per vivere, lavorare e viaggiare siano costruiti in metallo non deve farci dimenticare che la scoperta e la lavorazione di questo materiale sono un affare tutt'altro che moderno: ottomila anni fa l'uomo im-

parava a fondere il rame e dava inizio all'età dei metalli. Da quel momento, la tecnologia come noi la conosciamo ci ha messo un po' a progredire ma non si è mai arrestata.

## UN PO' DI STORIA

Dopo il rame si diffusero il bronzo e il ferro, tuttora apprezzati per l'eccezionale resistenza che li rese adatti alla fabbricazione di armi e utensili, mentre rame, stagno e piombo, grazie alla loro particolare malleabilità, furono utilizzati fin dalle epoche più remote soprattutto per la produzione di piccoli oggetti, contenitori e rinforzi di strutture lignee.

Tra il quarto ed il terzo millennio a.C. si scoprì inoltre la possibilità di mescolare o "legare" tra loro i metalli in quantità e combinazioni differenti. E' in quell'epoca che si scoprì che dall'unione di stagno e rame si ottiene il bronzo, mentre da quella di piombo e stagno si ottiene il peltro.



In origine, le tecniche per la lavorazione dei metalli si svilupparono lentamente, per via dei difficili progressi della metallurgia e delle tecniche usate per estrarre i metalli puri dal suolo o dalla roccia. Un notevole impulso alla lavorazione arrivò dall'affermarsi di uno stile di vita sedentario, con il passaggio dal nomadismo all'agricoltura e all'allevamento stanziale del bestiame.

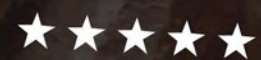
I metodi più diffusi per modellare i metalli erano la forgiatura e la battitura a freddo e a caldo, da cui trassero origine la martellatura, la tempratura, la ricottura, l'affinazione, la macinazione (che gettò le basi per la lucidatura e la molatura, utili nella fabbricazione degli specchi), l'unione di più fogli di metallo per mezzo di giunzioni spianate o chiodi e, in seguito, le saldature e la colata. Queste tecniche sono ancora oggi i procedimenti più usati per lavorare artisticamente i metalli.

## LA LAVORAZIONE DEI METALLI

Il minerale che contiene il metallo viene prelevato dalle miniere. In seguito avviene l'estrazione della materia prima. L'estrazione consiste nel separare il metallo dalle altre sostanze. Quindi il metallo viene fuso e passa allo stato liquido per le successive lavorazioni. Dopo l'estrazione, viene raffinato tramite l'eliminazione delle impurità fino ad ottenere la percentuale di purezza desiderata. A questo punto il metallo viene colato, ossia estratto dal forno come metallo fuso. I metalli fusi possono poi essere modellati, messi in appositi stampi e assumere la forma desiderata.

Per ottenere i prodotti metallici finiti bisogna prima passare alla produzione dei semilavorati, cioè lastre, lingotti, bramme, blumi e billette. Infine avviene la lavorazione meccanica, che consiste nella laminazione e nello stampaggio dei semilavorati. Talvolta i metalli sono soggetti a trattamento galvanico per dar loro maggior resistenza alla corrosione e migliorarne la lucentezza.





#### IL CONSIGLIO

Per la pulizia delle superfici in metallo verniciato utilizzare acqua fredda e detergenti liquidi non abrasivi e non aggressivi. Applicare con un panno morbido. È consigliabile, in caso di superfici molto sporche o invecchiate, trattare dopo la fase di pulizia con olio di vaselina. Applicare con un panno morbido per rivitalizzare le superfici. Nell'eventualità di macchie dovute a depositi calcarei, passare un panno con soluzione di aceto bianco diluito in acqua fredda.



# ALESSANDRO GAZZIOLA PER METAL23

Metal23, partner strategico del progetto MAD051, è una realtà affermata da più di vent'anni nel settore della lavorazione dei metalli.

Abbiamo incontrato l'amministratore delegato, Alessandro Gazzola, per parlare con lui di Metal23 e delle nuove tendenze del mercato.

## • CHE POSIZIONE OCCUPA OGGI METAL23 NEL MERCATO DELLA LAVORAZIONE DEL METALLO?

In un mercato sempre più competitivo e globale, Metal23 rappresenta la moderna azienda che attraverso un concreto know-how si rende capace di trasformare e personalizzare la maggior parte dei metalli usati nell'architettura e nel complemento d'arredo. La nobiltà di questo materiale deriva dal fatto che pur presentandosi come semilavorato in lastra rimane un minerale fuso al quale viene data una forma. Questa nuova rivalutazione data al metallo ci fa vedere da un'altra prospettiva diversi modi e forme per gestire questo elemento così apparentemente banale ma estremamente versatile.

## • QUAL È STATO IL PERCORSO CHE VI HA PORTATI ALLA PARTNERSHIP CON MAD051?

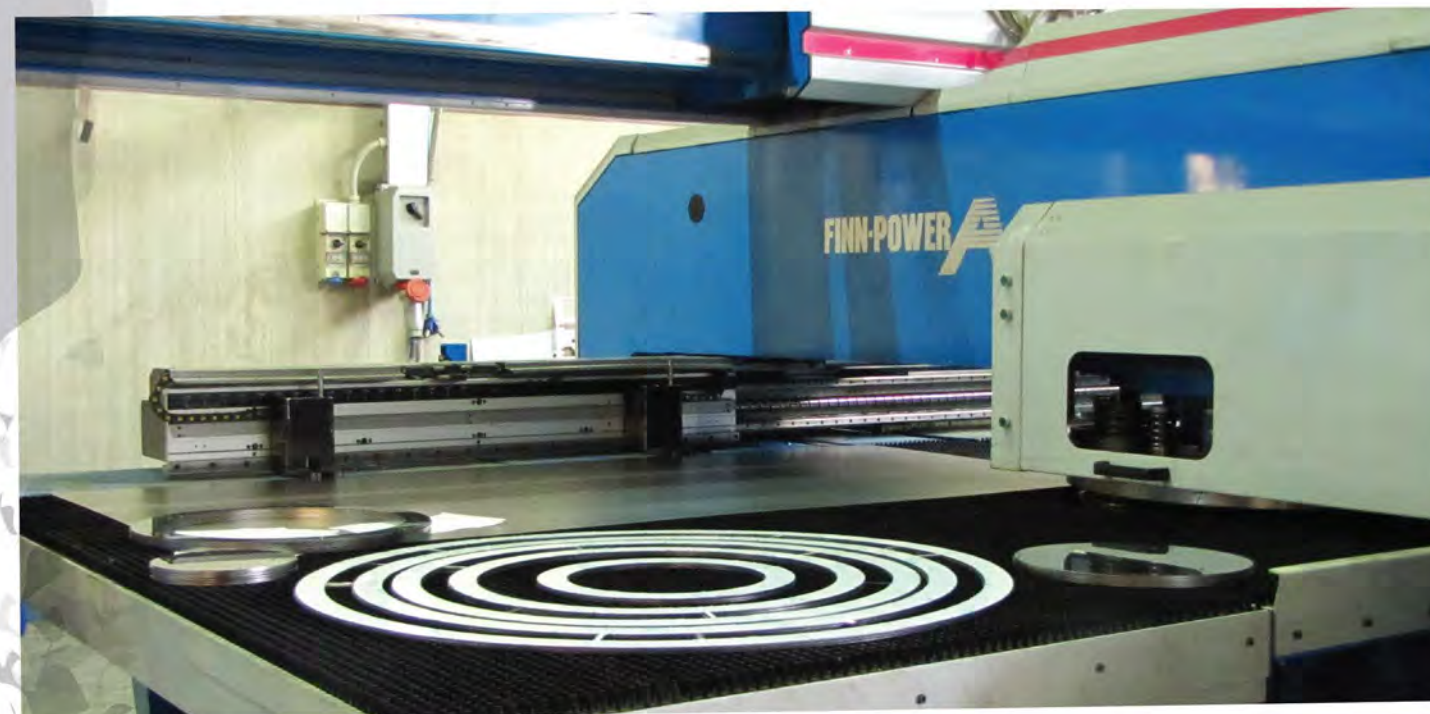
Attraverso le esperienze e le collaborazioni maturate negli ultimi vent'anni, passati a conoscere e sperimentare qualsiasi lavorazione del metallo, oggi siamo in grado di progettare ed effettuare qualsiasi manufatto trasformando ogni richiesta o esigenza del cliente in una certezza ed un obiettivo da raggiungere.

L'azienda oggi è organizzata per gestire lavori personalizzati e lotti da medi volumi. Progettiamo e realizziamo prevalentemente opere in carpenteria leggera, credendo ciecamente nella qualità dei prodotti e del servizio messo a disposizione per ogni cliente.

Per questo appena abbiamo saputo dell'opportunità di collaborare al progetto MAD051, che si basa sugli stessi nostri principi, ci siamo subito integrati, collaborando e condividendo obiettivi e valori.

prodotto.

METAL23  
steel and passion





- **COSA VI DISTINGUE DAGLI ALTRI IN UN CONTESTO, QUELLO DELL'INTERIOR DESIGN, CHE RISCHIA DI APPARIRE SEMPRE PIÙ APPIATTITO NELLE PROPOSTE E NELLE INNOVAZIONI?**

Sicuramente la propensione a lavorare su progetti unici nella loro essenzialità o di particolare complessità progettuale e costruttiva, dedicandoci anche ad edizioni limitate. Il nostro staff segue tutte le fasi progettuali: analisi preliminare dei costi, rilievo in cantiere, verifiche statiche, ingegnerizzazione con CAD 3D, costruzione nelle nostre officine interne, trasporto e montaggio in tutto il mondo.

Il nostro vero punto di forza sta nella passione nel nostro lavoro e in questo fantastico materiale che ogni giorno ci permette di realizzare manufatti che ci rendono orgogliosi e fieri dei nostri sacrifici e, grazie alla guida commerciale di MAD051, contiamo di poter sempre più affinare e approfondire questa nostra unicità.

- **QUALI SONO I MATERIALI PIÙ RICHIESTI DAI VOSTRI CLIENTI?**

I materiali più utilizzati e richiesti per la produzione di arredi e complementi sono ferro nero, ferro calibrato, ferro

calibrato, ferro corten, acciaio inox nelle finiture satinato, lucido, bronzo lucido o patinato, ottone, rame e altri metalli per i quali possiamo sviluppare finiture particolari in base alle richieste e necessità del cliente.

Questi materiali all'interno del contesto architettonico sono comunemente etichettati come elementi strutturali da utilizzare non solo per dare portanze o consolidamenti, anche se ultimamente stanno crescendo le richieste di creazione di complementi d'arredo di design.

- **TUTTI HANNO UNA MISSIONE: QUAL È LA VOSTRA?**

La nostra missione è quella di creare non solamente complementi d'arredo ma delle vere e proprie ambientazioni complete, fornendo ad ogni comparto abitativo un oggetto alternativo e in molti casi unico. Oggi esistono molteplici possibilità di decorare il metallo trasformando una semplice superficie ferrosa in un elemento estetico decorativo da abbinare o da utilizzare in qualsiasi contesto.







ITALIAN DOORS STORY

GD DORIGO SPA

Via G. Pascoli, 23  
Pieve di Soligo (TV)

Telefono: +39 0438 84 01 53  
Fax: +39 0438 82 26 8

[www.gd-dorigo.com](http://www.gd-dorigo.com)

## GD DORIGO

È dal 1975 che produciamo porte per interni con passione, con cura dei dettagli, con le migliori tecnologie presenti sul mercato.

Qualità e design sono le principali leve strategiche che hanno contribuito alla nascita di un "laboratorio GD del Made in Italy" che dà forma a nuove idee e stimola sperimentazioni costruttive che si trasformano in porte di successo.

L'evoluzione della gamma GD DORIGO, ha dato origine all'innovativa linea ETEREA, caratterizzata da speciali porte raso muro, con sistema stipite brevettato realizzabile sia su cartongesso che su intonaco.

Il risultato estetico permette di avere una porta perfettamente integrata alla parete e al contesto della stanza, grazie all'ampia varietà di finiture disponibili.

Il nostro obiettivo è quello di anticipare ed interpretare al meglio tendenze e gusti sia contemporanei che del futuro, con elementi di arredo di grande personalità, come quella di chi decide di disegnare con amore lo stile della propria casa.





**Cristina Romanello**  
tata@mad051.it

## Arriva la Tata!

**MI CHIAMO CRISTINA ROMANELLO, SONO UNA SCENOGRAFA, MI SONO DIPLOMATO ALL'ACCADEMIA DI BELLE ARTI DI VENEZIA NEL 1999.**

Ho iniziato da subito a lavorare nell'arredamento e nel design soprattutto come stylist ma anche come consulente di immagine.

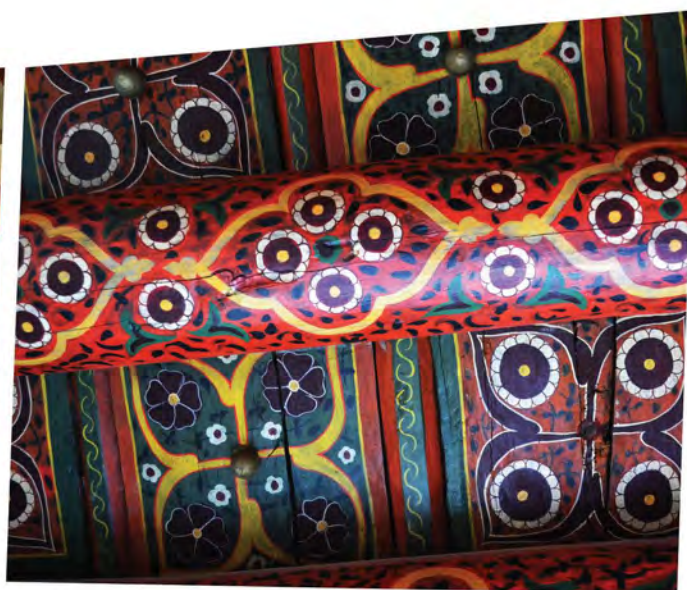
Ho collaborato con varie aziende del settore del mobile, in primis con Lago con la quale ho avuto una collaborazione molto lunga e partecipata, ma anche con Veneta Cuscini, Exclusive, Meson's, Pivato Porte, Flai, Ultom, Faram e altre.

Ho collaborato, inoltre, con lo IED di Venezia come docente del corso di Storia del Design e tenendo dei workshop specifici con tematiche legate al retail e al visual merchandising.

Sul magazine di Meson's Cucine curo la rubrica "La caffettiera del masochista" in cui parlo di casa e interior in modo molto ampio e colorito.

Sono interior design manager per Design-Apart, un progetto startup che ha sede a New York e che tratta il tema dell'eccellenza italiana artigianale e del progetto Bespoke.

Ho conosciuto MAD051 attraverso amici professionisti del settore che ne parlavano molto bene, mi ha incuriosito perché si trattava di un modello di vendita innovativo che non conoscevo nel mercato. Mi sono appassionata in modo naturale al concept e alle persone, condividendone l'idea.



Poiché negli obiettivi che cerco di prefiggermi nella vita c'è anche il fatto di divertirmi ed appassionarmi a ciò che faccio, ho accettato la "sfida" di diventare la Tata dell'Interior, un ruolo legato al progetto che sento mio.

"Tata dell'Interior" è un servizio che MAD051 metterà a disposizione dei privati e dei punti vendita, con una rubrica dedicata nel sito e, soprattutto, con la presenza di una persona in carne ed ossa.

Sarò io che, attraverso post, link, immagini, video, racconti, esempi, consigli e un po' di ironia, cercherò di catturare l'attenzione dei fruitori del sito facendo emergere le tematiche legate alla progettazione dell'interior, ma soprattutto passando il concetto che ristrutturare o risistemare una casa o anche solo un ambiente è semplice.

Un'esperienza divertente e unica in molti casi, soprattutto se accompagnata da un team preparato e di eccellenza come quello dei punti vendita di arredamento.

Una vera e propria occasione di fare scelte giuste per se stessi, guidati da una sensibilità attenta ed esperta che cerca di interpretare i gusti e le esigenze di ogni cliente, evitando impegni pressanti, visite continue, scelte difficili e avendo come unico interlocutore il negozio di arredamento che seguirà il progetto in tutte le sue parti.



STILE: UNA TATA PER CASA

#### L'OBIETTIVO DEL PROGETTO TATA DELL'INTERIOR

è quindi intercettare sul sito potenziali clienti con i quali si avrà un primo approccio sulla pagina dedicata alla conversazione in cui potranno fare domande, compilare un questionario per trovare consigli sulla casa giusta per se stessi, informarsi sui prossimi appuntamenti del design, su libri, mostre e iniziative interessanti. La fase successiva al primo approccio sarà quella di orientare il cliente al negozio per visionare dal vivo gli accostamenti cromatici e le texture pensate appositamente per lui.

“L'obiettivo del progetto Tata dell'Interior è quindi intercettare sul sito i bisogni di potenziali clienti con i quali si avrà un primo approccio sulla pagina dedicata alla conversazione.”



«MAD051, Tata e Negozio potranno allora giocare un ruolo chiave per sviluppare curiosità e interazione, partecipando per primi e iniziando un dialogo aperto sul design e sui temi della progettazione.»

**DA QUI IN POI INIZIA LA COLLABORAZIONE FRA LA TATA, IL CLIENTE E IL NEGOZIO.**

In questa fase avrò bisogno di confrontarmi con competenze molto specifiche che possano supportare la progettazione dell'interior a livello sia tecnico che professionale, architetti e rivenditori allenati. A questo punto, il ruolo della Tata diventa quello di advisor mentre la progettazione spetterà al negozio.

Nella fase iniziale la mia figura sarà unica ma io già immagino una Tata dell'Interior per ogni provincia che lavori sul territorio insieme ai negozi più evoluti.

La pagina "Tata dell'Interior" sarà interattiva e piuttosto dinamica, avrà spazi dedicati in modo leggero alla cultura, alle ispirazioni, alla conversazione e soprattutto dovrà essere un posto accogliente in cui il privato si senta rassicurato dalla serenità che deve necessariamente trasmettere la Tata e dalla professionalità che emergerà dal team di aziende e negozi che condividono il progetto, soprattutto per distinguersi rispetto ai valori minimi offerti dal mercato in questo momento.



STILE: UNA TATA PER CASA



All'inizio non sarà semplice far partire le conversazioni e la partecipazione sul sito ma se saremo noi i primi a credere in questo progetto lo stesso si rivelerà proficuo e interessante per tutte le parti coinvolte: MAD051, Tata e negozio potranno allora giocare un ruolo chiave per sviluppare curiosità e interazione, partecipando per primi e iniziando un dialogo aperto sul design e sui temi della progettazione.

Questa pagina non si vuole porre presuntuosamente come Bibbia dell'interior, ma come punto di partenza per iniziare un dialogo interessante, in cui tutte le parti possano arricchire il progetto di professionalità, umanità ed emozione.

Ad ognuno il proprio talento!

Spero presto di conoscervi tutti di persona.

Grazie.

*Cristina Romanello*



# Bonus Mobili 2014

## continua lo sconto Irpef del 50%

**ECCO UNA MINI GUIDA SUL BONUS MOBILI E ARREDI, L'ACQUISTO AGEVOLATO AL 50% PER CHI ACQUISTA MOBILI ED ELETTRODOMESTICI PER L'IMMOBILE OGGETTO DI RISTRUTTURAZIONE.**

Il Bonus Mobili è stato introdotto dal decreto legge 4 giugno 2013, n. 63, entrato in vigore il 6 giugno 2013, convertito con modificazioni dalla legge 3 agosto 2013, n. 90. Il decreto contiene alcune misure agevolative dirette a favorire il miglioramento dell'efficienza energetica degli edifici e il recupero del patrimonio edilizio. In cosa consiste il bonus? Chi può chiederlo? Quali sono gli adempimenti per fruirne? Per quali interventi è ammesso?

### BONUS MOBILI E ARREDI

È una detrazione Irpef del 50% a favore di chi acquista mobili e grandi elettrodomestici di classe energetica non inferiore ad A e A+, destinati ad arredare un immobile oggetto di ristrutturazione. La detrazione Irpef al 50% deve essere ripartita tra gli aventi diritto in dieci quote annuali di pari importo e deve essere calcolata sull'importo massimo di diecimila euro, limite che riguarda la singola unità immobiliare comprensiva delle pertinenze o la parte comune dell'edificio oggetto di ristrutturazione, i cui dati catastali devono essere riportati nella dichiarazione dei redditi, prescindendo dal numero dei contribuenti che partecipano alla spesa.

### SOGGETTI BENEFICIARI

Per godere del bonus in questione è indispensabile realizzare una ristrutturazione edilizia, sia su singole unità immobiliari sia su parti comuni di edifici. Quindi i soggetti che possono godere della detrazione al 50% per l'acquisto di mobili e grandi elettrodomestici sono gli stessi soggetti che effettuano interventi di recupero sull'immobile che devono arredare.

### SCADENZA

Per quanto riguarda le scadenze, è intervenuta recentemente la legge n. 147 del 2013 che ha prorogato la scadenza del bonus dal 31 dicembre 2013 al 31 dicembre 2014, di pari passo con la proroga della detrazione Irpef per interventi di ristrutturazione edilizia. La detrazione quindi spetta per le spese sostenute dal 6 giugno 2013 al 31 dicembre 2014.

### COSA SI PUÒ ACQUISTARE

Rientra nell'agevolazione l'acquisto di mobili ed elettrodomestici nuovi. Tra i mobili sono inclusi: letti, armadi, cassettiere, librerie, scrivanie, tavoli, armadi, comodini, divani, poltrone, credenze, materassi e apparecchi di illuminazione. Non sono agevolabili, invece, gli acquisti di porte, di pavimentazioni (ad esempio il parquet), di tende e tendaggi, nonché di altri complementi di arredo. Nei grandi elettrodomestici invece sono compresi tutti quelli di classe energetica A (e A+ per i forni) come congelatori, lavatrici, frigoriferi, stufe elettriche, forni a microonde, ventilatori elettrici, lavastoviglie, asciugatrici. Nell'importo delle spese sostenute per l'acquisto di mobili e grandi elettrodomestici possono essere considerate anche le spese di trasporto e di montaggio dei beni acquistati, sempre che le spese stesse siano state sostenute con le modalità di pagamento che indichiamo di seguito.

### PER QUALI INTERVENTI È AMMESSO

Recentemente l'Agenzia delle Entrate ha precisato per quali interventi di recupero edilizio è possibile la fruizione del bonus che per legge è riservata soltanto a chi beneficia anche della detrazione fiscale del 50% per la ristrutturazione edilizia. La stessa Agenzia delle Entrate, infatti, con la circolare 29/E/2013 ha precisato che il bonus è fruibile solo per chi effettua lavori che rientrano nella manutenzione straordinaria, restauro e risanamento conservativo, ristrutturazione edilizia, interventi su immobili danneggiati da calamità naturali, interventi di recupero edilizio di interi fabbricati da parte di imprese di costruzione.

### COME FRUIRNE

Il contribuente, per avvalersi del nuovo beneficio fiscale, deve rispettare le stesse regole previste per la detrazione per il recupero del patrimonio edilizio. Vi è sempre l'obbligo di conservare specifici documenti, quali la ricevuta del bonifico, le fatture di acquisto dei beni e dell'avvenuta trascrizione per i pagamenti con carta di credito.

### PAGAMENTI

I contribuenti devono procedere agli acquisti di mobili ed elettrodomestici mediante bonifici bancari o postali, con le medesime modalità già previste per i pagamenti dei lavori di ristrutturazione. Pertanto nei bonifici dovranno essere indicati:

- La causale del versamento attualmente utilizzata dalle banche e da Poste Italiane SPA per i bonifici relativi ai lavori di ristrutturazione fiscalmente agevolati
- Il Codice Fiscale del beneficiario della detrazione
- il numero di Partita IVA o il codice fiscale del soggetto a favore del quale il bonifico è effettuato

È possibile anche effettuare il pagamento degli acquisti di mobili o di grandi elettrodomestici mediante carte di credito o carte di debito. In questo caso, la data di pagamento è individuata nel giorno di utilizzo della carta di credito o di debito da parte del titolare, evidenziata nella ricevuta telematica di avvenuta transazione e non nel giorno di addebito sul conto corrente del titolare stesso. Non è consentito, invece, effettuare il pagamento dei mobili ed elettrodomestici oggetto del bonus mediante assegni bancari, contanti o altri mezzi di pagamento.





Valentina Olivieri

valentina@bushidocomunicazione.it



# MINI HOUSE: LA VITA È FACILE IN 15 METRI QUADRI

**ABITARE, SI SA, SPESSO È UN FATTO DI FILOSOFIA E UNA DELLE SCUOLE DI PENSIERO PIÙ DIFFUSE DEI NOSTRI TEMPI È QUELLA CHE HA FATTO DEL "LESS IS MORE" IL PROPRIO MANIFESTO.** Poco, piccolo, ristretto ma perfetto: è questa la nuova frontiera del vivere, l'esigenza che interior design e architettura cercano di soddisfare sfidandosi a colpi di metri quadri da eliminare.

E la risposta, ovviamente, arriva dal Nord: dopo averci insegnato per anni (e con un po' di presunzione) come sfruttare intelligentemente gli spazi domestici, ricavando una libreria da un sottoscala o un armadio da un soffitto inutilizzato, gli svedesi si spingono un metro più in là e realizzano la Mini House. Proprio come i mobili dell'Ikea può essere montata facilmente. Solo che non si tratta della libreria Billy o della poltrona Stockholm ma di una vera e propria casa, moderna e piccolissima.

Progettata dal giovane architetto svedese Jonas Wagell la Mini House è una villetta prefabbricata di 15 metri quadri che arriva via posta e può essere costruita in un week end. Per farlo è sufficiente seguire le istruzioni e assemblare gli otto elementi di compensato che ne costituiscono la struttura. E se proprio non si è capaci di montare neanche una lampadina, un servizio di assistenza è disponibile su richiesta.

A volte l'ispirazione viene da una necessità, altre volte da un'esperienza personale, da un racconto o da un'emozione. In questo caso, Wagell si è ispirato ad una legge, quella che permette agli svedesi di costruire una casa di 15 metri quadri sul proprio terreno senza dover richiedere alcun tipo di permesso. In pieno rispetto delle norme, l'architetto è riuscito poi a duplicare le dimensioni del prefabbricato aggiungendo una terrazza coperta di uguale grandezza, fino ad ottenere una superficie totale di 30 metri quadri.



L'architetto Jonas Wagell

Moderna, funzionale e ben accessoriata, questa casetta fai-da-te è adatta sia per i soggiorni invernali che per quelli estivi. Il modello base consiste in un pacco comprendente muri, strutture portanti, tetto, finestre e perfino un sistema d'isolamento in plastica laminata o compensato e polistirolo, lo stesso di camper o case galleggianti. Può essere personalizzata a seconda delle esigenze, aggiungendo il modulo per la cucina, quello per il bagno e per dormire, il kit per il riscaldamento con camino o l'unità per l'energia solare.

"Mini House è più rapida da costruire di una casa normale – ha detto Jonas Wagell sottolineando l'aspetto green del progetto – ed è realizzata in moduli prefabbricati e componenti che possono essere riciclati".

La casetta (che ricorda in parte un altro progetto scandinavo, quello della Micro House finlandese) è nata come tesi di Master realizzata alla Konstfack University College of Arts Crafts and Design nel 2007 ed è prodotta e distribuita da Nordic Marine Living.

L'idea per il futuro è sviluppare una serie di varianti in grado di proporre sul mercato tagli dai 15 ai 70 metri quadri. D'altronde, le tante famiglie svedesi che hanno già scelto il compatto progetto di Wagell hanno anche funzionato da tester per una serie di miglioramenti di funzionalità e design che saranno messi a punto con i prossimi modelli, quelli della Mini House 2.0, sviluppata con lo studio Sommarnöjen.

Dentro ci saranno bagno e cucina intelligenti, una rimodulazione approfondita degli spazi e la possibilità d'installare dei pannelli fotovoltaici. "Stiamo sviluppando anche soluzioni personalizzate per le camere da letto, i bagni, la sauna, la cucina, la sala da pranzo, la dispensa e via dicendo. Inizieremo a consegnarle al mercato scandinavo nei primi mesi del prossimo anno e accetteremo ordini dal resto d'Europa appena avremo rodato la routine di confezionamento e distribuzione", ha dichiarato Wagell.

Ma quanto costa questa meraviglia? Il prezzo della casa con terrazza è di 12.200 euro (IVA esclusa). I moduli aggiuntivi per la cucina e il bagno costano 3.200 euro, il riscaldamento 900 e il dispositivo per l'energia 1.200 euro.

Per approfondire:  
<http://www.minihouse.se/html/sid1.html>





**PURAPIETRA**

**PURAPIETRA**

Via Croara, 13/B  
San Lazzaro di Savena (BO)

Telefono: +39 051 6252080

[www.purapietra.it](http://www.purapietra.it)



L'AGENZIA



**MAD051 Agenzia Toscana**

*“Convinti della bontà del percorso già avviato da altri, due anni fa anche noi ci siamo organizzati e, unendo le nostre forze, abbiamo dato vita a MAD051 Agenzia Toscana.”*

## Quando l'unione fa la forza

**È L'AGENZIA CHE RAPPRESENTA MAD051 IN TUTTA LA TOSCANA. ABBIAMO CHIESTO A TUTTI I MEMBRI DEL TEAM DI PRESENTARSI, ED ECCO COSA DICONO DI SÉ STESSI.**

Andrea, Federico e Gianluca: tre agenti di commercio che da anni operano autonomamente nel settore dell'arredamento nella fascia alta e medio-alta. Ecco chi siamo!

Con il cambiare della realtà economica, giorno dopo giorno, abbiamo dovuto prendere atto del profondo mutamento del settore e del mercato in generale: l'appiattimento dell'offerta, la diminuzione dell'afflusso dei privati nei negozi e l'abbassamento del livello medio delle vendite, sono solo alcune delle criticità che il nostro settore sta attraversando e di cui dobbiamo farci carico se intendiamo dare una direzione diversa alla nostra professione.

In questo scenario, i rivenditori hanno conseguentemente sofferto di una perdita di marginalità e di risorse da reinvestire nel negozio: siamo partiti da questa presa di coscienza per ipotizzare i possibili scenari futuri entro i quali ci troveremo presto ad operare.

Ci è sembrata chiara fin da subito la necessità di apportare un cambiamento nel nostro modus operandi e per questo abbiamo creduto immediatamente nel progetto MAD051: lavorare con i materiali amplia infatti la possibilità di personalizzare la nostra offerta, consentendoci di emozionare tramite il progetto, creando proposte uniche e dal taglio sartoriale, con il vantaggio per il committente di una forte ottimizzazione dei tempi e dei costi relativi alla realizzazione.

Convinti della bontà del percorso già avviato da altri, due anni fa anche noi ci siamo organizzati e, unendo le nostre forze, abbiamo dato vita a MAD051 Agenzia Toscana.



Il MAD051 Point, ubicato nel centro della Toscana, è un spazio attrezzato per la presentazione del progetto, dove si possono toccare con mano i materiali e conoscere meglio le aziende che con noi hanno sposato la realtà MAD051.

La struttura è a disposizione dei professionisti per la presentazione delle proposte ai propri clienti e per incontri e corsi di formazione... e non solo!

Una volta formato il gruppo e creata la struttura, abbiamo condotto un'analisi della distribuzione per selezionare i clienti più adatti a seguirci in questo cammino. La ricerca ha coinvolto gli addetti ai lavori stanchi, come noi, della staticità del settore e desiderosi di mettersi in gioco per migliorare la propria offerta: rivenditori capaci di prendere le distanze dalla vendita del prodotto fine a se stessa, persone decise a sfruttare al massimo le proprie competenze nell'interior design, emozionando i propri clienti con progetti di arredo studiati per creare una casa rifugio unica e che parli di loro.

Ad oggi, la squadra vanta già tredici negozi, cioè tredici professionisti che hanno intrapreso questo nuovo percorso investendo il proprio tempo nella partecipazione a tour aziendali e a incontri di formazione presso il MAD Point ma, soprattutto, che assieme a noi hanno condiviso e condivideranno, giorno dopo giorno, il percorso in tutte le sue sfaccettature, non sempre di facile approccio ma che rendono innovativo e meno statico il lavoro quotidiano.

Il nostro obiettivo non è solo quello di trasformare la nostra attività ma è anche quello di creare un gruppo forte, capace di trovare

nuove risorse da investire sul territorio e di avere una visione globale del settore e del suo continuo cambiamento, per fornire risposte rapide e che ci consentano di affrontare un mercato che non perdona più gli errori.

Soltanto se creiamo un gruppo unito possiamo pensare di sopportare il continuo attacco delle grandi strutture di vendita che diventano sempre più organizzate e capaci di comunicare al pubblico sia il prezzo, sia il servizio che la qualità dei propri prodotti, caratteristiche che fino a ieri erano patrimonio della sola distribuzione tradizionale.

Questo gioco di squadra ha cambiato noi tre per primi.

Fino a due anni fa, ognuno di noi era abituato ad operare in modo individuale, affrontando da solo il mercato; oggi insieme ci sentiamo più forti, poiché nei nostri incontri abbiamo modo di confrontarci e analizzare le problematiche quotidiane, cercando soluzioni e nuove strategie.

Da subito ci ha unito una forte volontà di dismettere un certo atteggiamento remissivo di fronte alle difficoltà di tutti i giorni; da troppo tempo vedevamo peggiorare la situazione e, stanchi di aspettare che altri risolvessero il problema, abbiamo deciso di combattere le nostre battaglie.

Siamo orgogliosi di quello che abbiamo fatto in questi due anni, pur avendo sempre presente che c'è ancora tanto da fare e che la strada è sempre in salita. Ma, insieme, quella salita ci sembra un po' meno dura.





**Alessio Faggioli**

alessio.faggioli@mad051.it

## Il grès porcellanato

**PER PERMETTERE AL PROGETTO DI ATTIVARSI FORNENDO AI PUNTI VENDITA PIENA ASSISTENZA, MAD051 HA CREATO UN SERVIZIO DEDICATO DI POSA IN PARTNERSHIP CON IL CENTRO KOINOS CHE FORNISCE, ATTRAVERSO IL PRESIDIO GESTIONALE DEL TERRITORIO, TUTTA LA LOGISTICA NECESSARIA AD ASSECONDERE IL PROGETTO DI INTERIOR.**

Le squadre di posatori localizzate sul territorio hanno le competenze necessarie a fornire un servizio di prima scelta: si avvalgono di formazione e strumenti all'avanguardia, che assicurano prestazioni precise nella qualità e nei tempi di realizzazione. Sono figure professionali esperte e qualificate, dotate di una solida esperienza, abbinata all'aggiornamento continuo che ne garantisce la crescita professionale e l'adeguamento a tutte le nuove esigenze applicative.

Il centro Koinos è dunque il partner che abbiamo scelto per voi lettori, che siate architetti, negozi o professionisti: una società consortile che conta numerosi rapporti diretti e indiretti con imprese specializzate nei vari settori. Una realtà in grado di gestire commesse e appalti complessi, attraverso il coordinamento centralizzato della logistica, fermo restando l'uso di squadre locali operanti nelle varie aree d'Italia e dell'estero.

*“In questa prima uscita del magazine abbiamo scelto di farci spiegare la posa a colla della pavimentazione in grès porcellanato.”*

servizio.

Koinos

In questa prima uscita del magazine abbiamo scelto di farci spiegare la posa a colla della pavimentazione in grès porcellanato.

### COS'È IL GRÈS PORCELLANATO?

È una ceramica dura a pasta compatta, colorata e non porosa. La parola grès rimanda al fenomeno della greificazione, cioè la saldatura dei granuli che precede la fusione nel processo di cottura dei prodotti ceramici. La greificazione produce un aumento della resistenza meccanica e dell'impermeabilità del materiale, per questo il grès presenta una massa estremamente compatta e resistente.

Il risultato è un impasto di argilla magra, poco refrattaria, cotta al forno (a 1200-1400 C°) fino a raggiungere uno stato di vetrificazione non porosa e una totale impermeabilità.

Il grès porcellanato è il materiale che si distingue per i valori più bassi della quantità di acqua che, in particolari condizioni, la lastra può assorbire.



Da questa caratteristica consegue anche il suo alto grado di resistenza alla flessione, cioè la massima tensione che il materiale, sottoposto ad una crescente azione di flessione, può tollerare prima di rompersi.

Infine questo materiale è altamente resistente all'abrasione e agli effetti legati al movimento di corpi, superfici o materiali con cui entra a contatto.

### PARLIAMO QUINDI DI UN MATERIALE ECCEZIONALE SOTTO TUTTI I PUNTI DI VISTA.

La posa a colla è l'unico sistema di applicazione delle pavimentazioni in grès porcellanato e consente una perfetta adesione del materiale al supporto sottostante rendendo duratura la sua prestazione nel tempo. Una volta applicata, la colla non consente di poter modificare la disposizione del pavimento scelto. Questo sistema di posa non è adatto quindi a quei locali pubblici o privati, fieristici o itineranti, dove è richiesta una frequente trasformazione del pavimento. In quei casi parliamo di sistema flottante e di materiali differenti, che saranno oggetto del prossimo articolo.

Come si procede all'applicazione del grès porcellanato?

Si stende sul fondo di posa un idoneo collante scelto in base a:

- Caratteristiche del fondo di posa
- Formato del materiale
- Utilizzo finale della pavimentazione
- Condizioni climatiche ed ambientali

L'applicazione avviene dopo un'accurata miscelazione mediante spatola dentata di spessore variabile tra i cinque e i dieci millimetri.

Per ottenere una prestazione ottimale occorre che:

- La superficie soggetta all'intervento sia perfettamente planare e senza avvallamenti, poiché lo strato sottile di adesivo non può compensare le discontinuità della base
- Vengano inseriti idonei giunti di frazionamento in campiture di 16/25 metri quadri
- Siano previsti corretti giunti strutturali
- Il lavoro termini con l'utilizzo di un sigillante (stucco) corretto per tipologia e colorazione

Questo tipo di prestazione, generalmente artigianale, può avere delle oscillazioni di prezzo al metro quadro, a volte anche significative. Ciò è dovuto in parte alla qualità dei materiali di posa ma soprattutto alla sapienza e al tempo che la squadra dedica all'applicazione stessa.

**SOLO NEL TEMPO CI SI ACCORGE CHE RISPARMIARE SULLA QUALITÀ DI MATERIALI E MANO D'OPERA NON SEMPRE SIGNIFICA SPENDERE BENE. E' MEGLIO SPENDERE UNA SOLA VOLTA: LA PRIMA!**





**Alessandro Muzzarelli**

alessandro.muzzarelli@mad051.it



# UN CANTIERE A CIELO APERTO

**IL MAGAZINE MAD051 È APPENA NATO E HA TANTA FAME DI NOTIZIE.**

Questa rubrica è dedicata a fare il punto della situazione sul progetto MAD051, segnalando cosa abbiamo fatto nel quadrimestre precedente e cosa abbiamo in serbo per quello successivo: una sorta di percorso dei fatti e degli intenti.

Non è stato facile per me scegliere gli argomenti per raccontare lo stato del progetto in questo primo numero, venendo da tre anni di cantiere a cielo aperto in cui le idee si sono succedute senza soluzione di continuità e MAD051 si è plasmata costantemente in un'entità unica nel suo genere, grazie alle continue segnalazioni del mercato, dei clienti e delle agenzie che sono le nostre antenne, la nostra voce e, spesso, le nostre stesse idee.

Ho scelto di fare una rapida carrellata della nostra pur breve storia che ha visto succedersi fatti ed eventi in maniera continua, quasi frenetica e, poiché l'evoluzione ci ha sempre sospinti con la curiosità dei naviganti, posso affermare che non si tratta di una novità!

Il progetto è nato nel 2011 e dopo due anni di necessario rodaggio ha presto iniziato a far emergere potenziale ed esigenze quotidiane di messa

a punto, perfezionamento ed evoluzione.

La prima necessità che si è presentata ed ha avuto subito l'apporto entusiasta di tutti noi soci e dei partner aziendali, è stata quella di dare una casa a MAD051.

## PERCHÉ UNA CASA, NON UNA SEDE?

Perché a noi (e a tutte le persone che condividono con noi questa avventura) piace pensarci a casa, cioè nel luogo al quale effettivamente il nostro progetto si rivolge.

Casa perché è informale, è ospitale, è rifugio, è base operativa, è benessere, è condivisione con i propri cari, è il porto a cui bene o male tutti, indifferentemente dagli impegni, dai problemi o dalle gioie, fanno ritorno. E' CASAMAD.

CASAMAD ha visto un impegno quasi toccante da parte di tutti i soci: abbiamo vissuto in prima persona l'intero processo di ristrutturazione, ci siamo affezionati ad ogni metro quadro preso in consegna e ricondizionato (stiamo anche "odiando" tutti i metri

*“Il progetto è nato nel 2011 e, dopo due anni di necessario rodaggio, ha presto iniziato a far emergere potenziale ed esigenze quotidiane di messa a punto, perfezionamento ed evoluzione.”*



quadri che restano ancora da ricondizionare per prenderci il tempo di ricaricare le batterie), abbiamo condiviso con la nostra stylist e Tata dell'Interior Cristina, l'architetto Gianluca, i partner aziendali Antonio, Fabio, Alessandro, Massimiliano e persino i fornitori locali della materia prima necessaria tutte le fatiche, le giornate calde e fredde che abbiamo passato a CASAMAD, rinunciando ai fine settimana pur di portare a termine quella che per noi oggi è, a tutti gli effetti, la casa di tutti.

Mentre eravamo ameneramente impegnati tra cazzuole, cemento, acqua, idropultrici e sabbiatrici (a proposito, a chi intende cimentarsi con questi mezzi consigliamo di prepararsi ad una bolletta dell'acqua "agghiacciante") abbiamo iniziato anche lo sviluppo della proposta di aggiornamento del concept... d'altro canto mani e piedi in movimento lasciano liberi di parlare e pensare.

Volevamo dare un taglio sartoriale alla presentazione dei materiali, più vicino ai nostri clienti e alle agenzie che ne segnalavano con entusiasmo l'esigenza. Per cui, dopo i numerosi "consulti cantieristici" (bellissimo fare le riunioni in piedi e al freddo, veloci, incisive, concrete: un'abitudine quasi da mantenere e consigliare), abbiamo deciso di affidare lo sviluppo del progetto a Sonia e Roberta, de Il Gatto & il Gatto, sotto la supervisione dell'architetto Cislighi, e a dicembre eravamo già in sala posa a immortalare

quello che per tutti noi è stato l'evento cardine dell'anno appena trascorso. Tutti noi soci ci siamo ritrovati a costruire il set: in un giorno lo abbiamo creato, in uno lo abbiamo fotografato, in uno abbiamo ospitato clienti, agenti e amici per permetterci una prima visione e dal pomeriggio a notte inoltrata abbiamo smontato tutto, chiuso il cantiere e siamo tornati a casa.

Cosa dire di questa esperienza se non che l'abbiamo vissuta tutta, sperimentata, imparando a conoscere il nuovo concept mentre lo vedevamo nascere, modellandolo sul momento, cogliendone pregi e difetti, iniziando già a pensare come evidenziare i primi e rimediare ai secondi?

Un cantiere a cielo aperto in cui persone e idee si sono confrontate sul posto, dimostrandosi "sul pezzo", nell'attimo della generazione del modello base.





*“Ecco, anche questa è MAD051: cuore, passione, testa, gambe e tanta curiosità supportata da una buona dose di umiltà per soddisfarla.”*

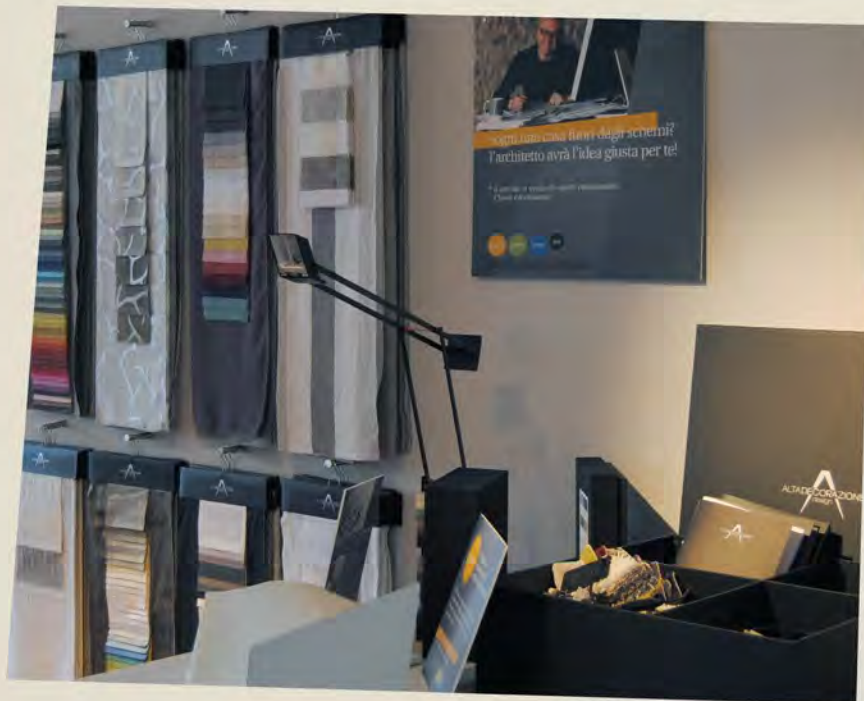
Ecco, anche questa è MAD051: cuore, passione, testa, gambe e tanta curiosità supportata da una buona dose di umiltà per soddisfarla. Siamo tutti noi, le aziende partecipanti, le agenzie (compagne preziose di viaggio), i clienti concreti e convinti che questa sia la strada giusta.

Grazie a tutti per averci accompagnato fino a qui e per i tanti altri “percorsi” che sicuramente faremo insieme.

Un grazie particolare ad Alessandro Gaziola e a Brunilla che hanno avuto il coraggio e la fede di affidarci la loro fabbrica come set fotografico dal venerdì alla domenica, certi che saremo riusciti a farcela per non intralciare poi il loro lavoro produttivo del lunedì. Scommessa vinta e grazie ancora di cuore!

Mentre eravamo in tutte queste faccende affaccendati, abbiamo iniziato a pensare al modo di dare voce al progetto e, soprattutto, a tutti i suoi attori. Per questo ci siamo incontrati più volte a Milano con Valentina di Bushidō, iniziando ad immaginarci la rivista, come strutturarla e come riuscire a contenerne i costi per poterla effettivamente realizzare, rendendola disponibile al settore. Ed eccoci qua.

Cosa faremo nei prossimi quattro mesi che ci separano dal secondo numero del magazine? Sicuramente svilupperemo CASAMAD articolandone la struttura ed il percorso da fare al suo interno insieme a tutti gli attori del progetto, usciremo con il **dépliant** del nuovo concept e con un **listino** dei materiali lavorati dedicato a MAD051, un **sito web** aggiornato, provvisto della rubrica “Una Tata per Casa”. Infine, daremo il via ad un cantiere “Progetto Giovani”. Ma parleremo di tutto questo nel prossimo numero.



Dimenticavo: benvenuti a bordo a tutti coloro che hanno e avranno voglia di cambiare qualcosa in un processo di filiera che ha tanto bisogno di tutti, per condividere esperienze e azioni senza perdere l'identità del proprio brand.

**MAD051 È IL MEZZO, NON L'OBIETTIVO.**

**“Laddove tutti pensano allo stesso modo, nessuno pensa un gran che.”**

Walter Lippmann,  
giornalista statunitense





# MAD<sup>051</sup>

MATERIAL AGENCY DISTRIBUTION



“Una casa è una  
macchina per abitare”

Le Corbusier, Verso una architettura, 1923

## MARCHE

**NOVARREDO**  
gianluca@novarredo.it  
Ripatransone (AP)  
Cda colle Sant'Andrea, 1

**AGOSTINI ARREDAMENTI SNC**  
info@agostiniarredamenti.it  
Fano (AN)  
Via Roma, 87

**METROQUADRO ARREDAMENTI**  
info@arredamentimetroquadro.it  
Fabriano (AN)  
Via Dante, 221/c

## LOMBARDIA

**ARREDAMENTI BASSANO**  
stefano@bassano.it  
Osnago (LC)  
Via Milano, 7

**ARREDAMENTI CARLO SCURATI**  
info@arredamenticarlосurati.it  
Palazzolo Milanese (MI)  
Via Cotti Zelati, 25

**ARREDAMENTI ZANELLATO SAS**  
info@arredamentizanellato.it  
Cocquio Trevisago (VA)  
Via Milano, 94

**ARREDO DESIGN SRL**  
info@arredo-design.it  
Varese (VA)  
Via Magenta, 7

**INTERNI A.R.S. SRL**  
monica@interniars.it  
Arese (MI)  
Via Roma, 2

**PELLEGRINELLI SRL**  
matteo@pellegriпelli.it  
Cesate (MI)  
Via Verdi, 49

**MORO ARREDAMENTI**  
info@moroarredamenti.com  
Lonate Pozzolo (VA)  
Via Gregge, 1

## TOSCANA

**ARREDAMENTI PROVVEDI SRL**  
andrea@arredamentiprovvedi.com  
Siena (SI)  
Via Fiorentina, 16

**ARREDAMENTI TRE C SRL**  
trec\_cucine@yahoo.it  
Sesto Fiorentino (FI)  
Via Lucchese, 40

**CASA DEL MOBILE DI CIARDI RINO**  
ciardimobili@tiscalinet.it  
Cinigiano (GR)  
Piazza Capitano Bruschi, 14

**CB STUDIO**  
info@cbstudio.net  
Pisa (PI)  
Via Corridoni, 76

**DELLA CAMERA ARREDAMENTI SRL**  
armonie\_architetture@virgilio.it  
Terranova Bracciolini (AR)  
3° Strada Poggilupi, 420/A

**EUROMOBILI SRL**  
info@euromobilidesign.it  
Bettolle (SI)  
Via G. Di Vittorio, 56

**LIA GROSSI**  
arredamenti@liagrossi.com  
Castelnuovo Garfagnana (LU)  
Via G. Pascoli, 32

**LIPPI INTERNI**  
lippinterni@virgilio.it  
Livorno (LI)  
Via G. Verdi, 155

**LORIS INTERNI**  
loris.interni@tin.it  
Firenze (FI)  
Via Scialoia, 17R

**PELLEGRINETTI ARREDAMENTI SRL**  
g.pellegrinetti@tiscali.it  
Capezzano Pianore (LU)  
Via Sarzanese, 189

**ROSSI MIRALDO SNC**  
rossimiraldo@tiscali.it  
Grosseto (GR)  
Via Nepal, 17

**SOFT SRL**  
info@softarredamenti.it  
Follonica (GR)  
Via Bicocchi, 54

## VENETO

**BENIGNI ARREDAMENTI**  
info@benigniarredamenti.it  
Dueville (VI)  
Via S. Anna, 1

**IDEA- PROGETTI**  
idea.progetti@alice.it  
Arzignano (VI)  
Via 4 martiri, 19

## REPUBBLICA DI SAN MARINO

**FAETANO MOBILI SRL**  
info@faetanomobili.com  
San Marino (RSM)  
Strada dei Serralli, 69

**FAETANO MOBILI SRL**  
info@faetanomobili.com  
Serravalle (RSM)  
Via Ranco, 126

## PIEMONTE

**ARREDAMENTI PRELLA & C SNC**  
info@arredamentiprella.com  
Caresanablot (VC)  
Via VERCELLI, 1/C

**CLERICI ARREDAMENTI**  
info@clericiarredamenti.it  
Suno (NO)  
Via Novara, 52

**F.LLI SONCINI ARREDAMENTI**  
soncini@sonciniarredamenti.it  
Casale Corte Cerro (VB)  
Via Novara, 1/19

**MOBILI BRIANZA**  
mobili-brianza@libero.it  
Alessandria (AL)  
Via Ennio Massobrio, 24

**STROPPIANA ARREDAMENTI**  
stroppianarreda@libero.it  
Villanova d'Asti (AT)  
Via Papa Giovanni XXIII, 32

**DIDESIGN BY COPYTEL**  
p.galliano@copytel.com  
Alessandria (AL)  
C.so Crimea, 55

**DAVIO MOBILI SRL**  
daviomobili@tortona@libero.it  
Voghera (AL)  
S.S. per Voghera, 93/5/9

## EMILIA ROMAGNA

**ACF TRADING SRL**  
acf@acfrading.eu  
Bologna (BO)  
Via Santo Stefano, 7/B

**ARREDAMENTI VACCARI SRL**  
fornitori@arredamentivaccari.com  
Sozzigalli di Soliera (MO)  
Via Carpi Ravarino, 1865

**CASAZZA GINO**  
info@casazzarreda.com  
Gropparello (PC)  
Piazza Roma, 45

**FALEGNAMERIA ARTIGIANA  
DI CASALBONI ANDREA**  
info@casalboni.com  
Villanova di Bagnacavallo (RA)  
Via A. Bandoli, 18

**FORNACIARI ABBO E GIANNINO SNC**  
minimal@libero.it  
Castelnovo di sotto (RE)  
Via Curier, 52

**GALLANI ARREDAMENTI SNC**  
amministrazione@gallaniarredamenti.it  
Neviano degli Arduini Loc. Provazzano (PR)  
Strada Isolanda, 8

**GANDINI ARREDAMENTI SRL**  
info@gandiniarredamenti.it  
Bologna (BO)  
Via Persicetana vecchia, 20/7

**IORI ARREDAMENTI SRL**  
info@loriarredamenti.it  
Reggio Emilia (RE)  
Via Medaglie d'Oro della Resistenza, 8/C

**MARTELLI ARREDAMENTI**  
martelliarredamenti@libero.it  
San Lazzaro (BO)  
Via Emilia, 331

**MOBILI MAZZONI SNC**  
info@mazzoniarredamenti.it  
Pontenure (PC)  
Via R. Ferrari, 120/122

**MOBILIFICIO MATTEUZZI SRL**  
info@matteuzziarredamenti.it  
Bologna (BO)  
Via Collamarini, 20

**MOBILIFICIO MENEGATTI SNC**  
info@mobilificiomenegatti.it  
Ro Ferrarese (FE)  
Via Po, 21

**PEDRINI ARREDAMENTI**  
labirinto@pedriniarredamenti.it  
Osteria Grande (BO)  
Via Molino Scarselli, 31

**PIERI ARREDAMENTI**  
pier@pieriarredamenti.it  
Sogliano al Rubicone (FC)  
Via Bivio Montegelli, 45

**QUARTADIMENSIONE ATELIER SRL**  
info@qdarredo.it  
Ravenna (RA)  
Via Cilla, 43/A

**SISTEMA SRL**  
info@sistema-srl.it  
Parma (PR)  
V.le Fratti, 42/B

**CASACOSA G.D.A. ARREDAMENTI**  
gianluca@casacosa.it  
Forlì (FC)  
Via Roma, 284

**SAMA SRL**  
info@samaparma.it  
Alberi di Vigatto (PR)  
Via Martinella, 26

**L'OFFICINA DELLE IDEE**  
stefanoferioli65@gmail.com  
Granarolo dell'Emilia (BO)  
Via San Donato, 241/a

## LIGURIA

**ELCE/FEDESIGN**  
amministrazione@fedesignge.net  
Genova (GE)  
P.zza della Vittoria, 15/b





## SPAZIO AI MATERIALI NEL NEGOZIO D'ARREDAMENTO DI DOMANI

---

Un modo nuovo di pensare gli spazi, di proporre i progetti, di coinvolgere i propri clienti, di progettare in modo emozionale, di distinguersi dalla concorrenza.

un modo nuovo di presentare prodotti affini al mondo dell'arredo: dai pavimenti ai rivestimenti, dalle pitture decorative ai prodotti wellness e termoarredo.

un modo nuovo di arredare, coordinando contenitore e contenuto, proponendo accostamenti e non singoli oggetti, lavorando sui colori e non solo sulle forme.

