

L'isola_{del} FARE



Speciale progetto **MAESTRI SI DIVENTA**



Giovani per i Giovani
contro l'esclusione
sociale e la povertà
educativa

Scopri tutte le interviste

Febbraio 2020 ANCOS MILANO ha aderito al progetto Servizio Civile Universale

Per il progetto “Maestri si diventa: Giovani per i Giovani contro l'esclusione sociale e la povertà educativa”, grazie a delle imprese artigiane, si sarebbe dovuto favorire l'incontro con professionisti e artigiani con inoccupati Neet e ragazzi disoccupati sotto i 25 anni. Purtroppo -causa l'emergenza Coronavirus- gli incontri, i laboratori, i convegni non si sono potuti organizzare. Si era pensato di realizzare dei video, interviste in cui gli artigiani avrebbero potuto raccontare il proprio fare, ma, in brevissimo tempo la Lombardia è diventata “zona rossa”, questo ci ha obbligato a rivedere ulteriormente il progetto. Abbiamo deciso di utilizzare il web, inviando domande, una sorta di “intervista”. Il materiale prodotto è diventato il giornale che state leggendo: un giornale dedicato al progetto, che invieremo a tutte le Agenzie interinali e i Centri per l'impiego. Il nostro volontario, Antonio Mennuni ha gestito la segreteria, i contatti con gli artigiani raccogliendo le interviste. Purtroppo questa emergenza ci ha portato via il “sapore” del nostro fare, ANCOS da sempre è per la socializzazione, per lo stare insieme e chiacchierare mettendoci a confronto, tutto questo non è stato possibile, è come una bella ricetta purtroppo senza sapore! La copertina con un ipotetico passaggio di testimone vuole raccontare ciò che i Maestri artigiani possono e vogliono fare: passare la loro esperienza e conoscenza, ma anche la voglia di fare. Per scelta abbiamo coinvolto “maestri” relativamente giovani perché crediamo che sia importante sottolineare a chi è indirizzato il progetto che l'esperienza si acquisisce nel tempo ma la voglia di mettersi in gioco non ha età! La passione, la voglia di fare di tutti noi di ANCOS è quella di sempre, anzi di più perché ci mancano le strette di mano, il chiacchierare e lo stare insieme, ma noi di ANCOS siamo caparbi, e non ci arrenderemo continuando a svolgere, in sicurezza, il nostro lavoro fino a che riusciremo tutti insieme a sconfiggere il Covid-19.

F. Mennuni

Maestri si diventa

Giovani per i giovani contro l'esclusione sociale e la povertà educativa

Il progetto "Maestri si diventa: Giovani per i giovani contro l'esclusione sociale e la povertà educativa" si propone di intervenire a tutela dei giovani Neet e dei disoccupati sotto i 25 anni, favorendone, attraverso azioni di solidarietà "tra giovani", l'incontro con professionisti provenienti dai territori di pertinenza che, mediante testimonianze, racconti e informazioni, siano in grado di diffondere la cultura del lavoro, proponendo un excursus tra presente e passato, tra antiche botteghe, mestieri tradizionali e moderni laboratori.

Gli obiettivi del progetto

«Attivare i giovani "neet" e disoccupati perché siano essi stessi protagonisti della loro crescita personale, professionale e sociale, attraverso la realizzazione di specifici incontri, seminari, laboratori, momenti di dialogo, scambio di esperienze e testimonianze che professionisti del mondo del lavoro, in abito pubblico e privato, dipendente e autonomo, promuovendo la sensibilizzazione, ascolto attivo, l'orientamento, la motivazione ed supporto ai giovani fragili ed in difficoltà.

Promuovere e rafforzare le reti sociali in cui i giovani operatori volontari collaborino e si impegnino in azioni di cittadinanza attiva e di solidarietà con i propri coetanei (giovani per i giovani), accanto alle iniziative di solidarietà, informazione e orientamento intergenerazionali

Accrescere la cultura del lavoro come strumento di crescita e di inclusione sociale e comunitaria, oltre che di difesa civile non violenta dei cittadini più vulnerabili, con particolare riguardo ai giovani Neet e disoccupati

Il totale dei volontari coinvolti nel progetto "Maestri si diventa" sono 39 mentre le sedi Ancos coinvolte sono 21.

Elenco delle sedi coinvolte

Novara, Arezzo, Avezzano, Chieti, Cuneo, Frosinone, La Spezia, Palermo, Pisa, Prato, Roma, Torino, Udine, Viterbo, Cagliari, Legnano, Foligno, Imperia, Pescara, Forlì, Napoli



IL PUNTO DI VISTA DI ANTONIO

Far parte di questo progetto ANCoS è stata per me una grande occasione di crescita. Nonostante le difficoltà causate dall'emergenza sanitaria e le relative misure anti-Covid adottate, abbiamo portato a termine, lavorando da remoto, il lavoro di intervista degli artigiani del territorio.

Nello specifico mi sono occupato della stesura delle interviste, della segreteria e dei vari contatti telefonici, dell'invio delle domande via e-mail agli artigiani coinvolti nel progetto e della raccolta delle loro risposte e del materiale fotografico inerente alle loro attività svolte. Il lavoro di squadra ha permesso la realizzazione del lavoro e a tal proposito vorrei ringraziare il mio OLP (Operatore Locale di Progetto) per il supporto dimostrato e tutte le persone che hanno contribuito alla buona riuscita di un progetto a cui tenevo molto. In un momento complicato come questo è fondamentale non abbattersi ma trovare sempre nuove idee e soluzioni per raggiungere gli obiettivi.

Antonio Mennuni

LA PASSIONE NEI CAPELLI

Cristina Parini, è nata con l'amore per il suo lavoro; è titolare del negozio "Follie" di Magenta (Mi)

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«Già da piccola avevo la passione di pettinare, acconciare e anche tagliare (con risultati disastrosi) i capelli alle bambole. Così quando ho dovuto pensare a cosa fare da grande, mi è venuto naturale scegliere di fare l'acconciatrice e dare sfogo alla mia passione e creatività».

- Qual è stato il percorso formativo che le ha permesso di svolgere questo lavoro?

«Terminata la scuola media ho intrapreso l'accademia per maestro d'arte (durata 8 anni)».

- Quali sono state le soddisfazioni più grandi da quando pratica questa attività?

«Le soddisfazioni sono quotidiane, quando il cliente esce soddisfatto. Ho fatto anche esperienze televisive con buone soddisfazioni».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambina?

«Direi proprio di sì e, anzi, è molto più divertente e appagante di come lo immaginavo!».

- Cosa le piace maggiormente del suo lavoro e quali sono invece gli aspetti che apprezza di meno?

«Del mio lavoro mi piace tutto. Quello che invece apprezzo meno sono le clienti maleducate e la poca collaborazione tra colleghi».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza in questo campo lavorativo? Insomma, qual è la chiave per ottenere dei risultati soddisfacenti?

«Sicuramente l'ascolto del cliente (ormai una rarità). Per fare la differenza è importante essere sempre aggiornati anche con corsi complementari all'effettivo lavoro di parrucchiera. Io, per esempio, ho fatto un corso su come trattare e fare una parrucca oltre a corsi di psicologia, trucco e manicure».

- Come si "conquista" un cliente?

«Ho impostato il mio lavoro sulla sincerità. Così ho conquistato la mia clientela».

- Tradizione e/o Innovazione? Tecnica e/o Passione?

«Rispondo semplicemente: Passione, passione e passione unita, inevitabilmente, alla tecnica e professionalità».

- Come valuta un collaboratore, quali caratteristiche deve avere?

«Il collaboratore lo scelgo in base al percorso formativo

che ha seguito, al carattere e ovviamente alla tipologia di clientela alla quale si deve rivolgere».

- Qual è il suo sogno nel cassetto?

«Sicuramente ampliare il salone e renderlo sempre più piacevole; per il resto questa professione mi ha permesso di conoscere i mie due idoli, quindi... Tuttavia, se dovesse esserci ancora qualcosa ben venga».

- Come sta cambiando il suo mestiere per il Covid 19?

«Il Covid 19 ha cambiato molto le persone, quindi ci vuole più pazienza. Dopo lo shock del primo lockdown, a marzo, abbiamo dovuto riorganizzare tutta la vita in salone, ma abbiamo anche imparato comportamenti e abitudini utili. Alla fine dell'emergenza rimarrà l'abitudine di prendere appuntamenti distanziati per un po'. Purtroppo, la paura, la farà da padrone».

- Cosa consiglierebbe a un giovane che approccia questo ambito lavorativo?

«Il mio messaggio per i giovani è augurare di intraprendere il lavoro che li appassiona qualunque esso sia. Se poi è l'acconciatore la cosa speciale è prendersi cura della persona e farla apparire migliore almeno esteriormente».

LA PROTAGONISTA



Parini Cristina, parrucchiera. Da 25 anni ha un salone, a Magenta, in provincia di Milano.



Cristina Parini al lavoro: sopra mentre prepara un'acconciatura. A sinistra alcune pettinature per le sue clienti



STAMPA 3D, l'idea diventa realtà

Daniele Zanzarelli, capacità, conoscenza e saper comunicare sono le sue qualità. L'azienda "Elettronica 3D" è a Busto Garolfo (Mi).

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«Fin da bambino ero portato per l'invenzione e gli esperimenti con le batterie. Il mio primo lavoro di educazione tecnica alle scuole elementari, fu una moletta da banco (realizzata con un motorino recuperato, interruttore, pile, pezzi realizzati con il traforo, un rotolo di carta igienica con attaccata della carta vetrata). Poi il percorso alle professionali come elettricista installatore elettromeccanico ed elettronica. E, ho iniziato da subito alla fine delle scuole a lavorare».

- Quando e perché ha deciso di intraprendere proprio questa strada?

«Sempre appassionato di disegno CAD e di tutto ciò che è funzionante a corrente, nel 2013, alle prime notizie dell'arrivo in commercio delle prime stampanti desktop non industriali, ho capito che quello era il mio punto di arrivo. Anni di lavoro ed esperienza inglobate in un'unica macchina. La progettazione e realizzazione tridimensionale, la meccanica, l'elettronica, la fusione plastica, l'automazione. Da qui l'unico pensiero che mi girava nella mente guardando quelle immagini è stato: *io la posso realizzare*. Mi sono messo al lavoro passando notti insonne a disegnare pezzi e pensare cinematiche di movimento».

- Quali sono state le soddisfazioni più grandi da quando pratica questa attività?

«La soddisfazione più grande è la realizzazione di un mio prodotto, ingegnerizzato e sviluppato da me, la soddisfazione dei clienti, in alcuni casi l'aver potuto aiutare in ambito sanitario. Mi è capita-

to un caso dove da una TAC ho stampato la riproduzione di un cuore di una ragazzina per poter far vedere materialmente al chirurgo un'anomalia ventricolare e studiare la preparazione e percorso operatorio».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambino?

«Assolutamente sì».

- Cosa le piace maggiormente del suo lavoro e quali sono invece gli aspetti che apprezza di meno?

«Ogni giorno è diverso. Inventare, testare, risolvere problemi. Dall'altra parte, l'indifferenza e la diffidenza verso una nuova tecnologia che specialmente oggi potrebbe essere risolutiva, e l'inquadramento e lo sbocco che in Italia ha avuto solo come strumento hobbistico».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza in questo campo lavorativo? Insomma, qual è la chiave per ottenere dei risultati soddisfacenti?

«Serietà, professionalità, passione per il proprio lavoro».

- Come si "conquista" un cliente?

«Dimostrando la passione per questo lavoro, le possibilità lavorative e i vantaggi economici che questa tecnologia può offrire».

- Tecnica, passione e innovazione, come si sviluppano?

«Semplicemente la tecnologia può essere messa al servizio della tradizione. Con le nuove tecnologie, oggi si possono realizzare oggetti e manufatti che ricordano o mostrano la tradizione. La tecnica e la passione sono ciò che ti differenziano: l'una senza l'altra non hanno seguito».

- Come valuta un collaboratore?

«Passione prima di tutto, serietà e voglia di crescere professionalmente».

- Qual è il suo sogno nel cassetto?

«Essere il primo a realizzare

qualcosa di innovativo. (più o meno come la mia macchina e il suo sistema di movimento applicato a una stampante 3d)».

- La pandemia come cambierà il suo mestiere?

«A parte i disagi, noti a tutti, ha già cambiato l'identità della stampa 3d. Grazie a questa tecnologia, un'intera comunità ha realizzato dispositivi ausiliari medici e per la protezione individuale. Io stesso ne ho creato uno e abbiamo potuto distribuirlo agli ospedali e ai volontari della Protezione civile locale gratuitamente. Tutto è stato possibile per il contributo lavorativo di alcuni Maker e di un produttore di filamenti che ci ha donato materiale da stampa necessario. Spero, che alla fine di questo periodo, si possa affermare che la stampa 3d non è un hobby o un gioco ma una professione e una soluzione».

- Cosa consiglierebbe a un giovane che approccia questo mondo?

«Di credere in ciò che si ama fare e portarlo avanti per cercare di realizzarlo. Niente è uguale ad alzarsi al mattino con la voglia di andare nel tuo laboratorio o nel tuo ufficio e non vedere l'ora di iniziare la giornata facendo ciò che sai fare bene e quello che ami fare. Anche se a volte come detto prima si è sempre dura. In Italia non è semplice essere apprezzati e sostenuti, quindi bisogna contare su se stessi, le proprie idee e gli obiettivi».

- Cosa differenzia le stampanti 3D da quelle tradizionali?

«Beh, semplice una è un'immagine che ti dà l'idea, l'altra è l'idea che diventa realtà tangibile con mano».

- In quali settori è utile?

«Qualunque settore. L'unico limite di una stampante 3d è la nostra immaginazione».

- Chi sono gli utilizzatori?

«Al momento molto i privati, di qualunque fascia di età dai 10/12 agli 80 anni».

IL PROTAGONISTA



Daniele Zanzarelli, 48 anni, è titolare di Elettronica 3D. L'azienda si occupa di stampanti 3d e tutto il mondo pertinente: assistenza, riparazione, modifica, progettazione e produzione service di stampa. Grazie alla conoscenza tecnica accumulata fin dalle scuole, in diversi settori quali: manutenzione, pronto intervento tecnico, installazione impiantistica, sviluppo di impianti complessi in ambito privato e industriale in aziende che spaziano dalla fusione vetro alla produzione delle materie plastiche passando per aziende di produzione macchine con processi ad alta automazione e con progettazione 3d. Daniele ha sviluppato e prodotto una linea di stampanti 3d.



PASSIONE E RISPETTO DEL VERDE

Luca Costantini ha la sede dell'ufficio a Busto Arsizio (Va) ma, per ovvie questioni, la sua sede di lavoro è dove ci sono alberi!

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«La mia passione per gli animali e per il verde è ancestrale, ma la scelta vera e propria di questo percorso l'ho presa a fine della terza media, quando iniziando a prendere coscienza di sé si sceglie un percorso di studi più mirato. L'idea concreta di quale sarebbe potuta essere la mia professione è nata tra la quinta superiore e il primo anno di lavoro».

- Qual è stato il percorso formativo che le ha permesso di svolgere questo lavoro?

«Ho frequentato l'istituto per periti agrari di Villa Cortese, una volta finito mi ha chiamato una scuola professionale della provincia di Varese che mi ha offerto una posizione di docente tecnico-pratico. Lì ho conosciuto Stefania Orlandi che

mi ha introdotto alla professione e fatto fare il tirocinio formativo necessario per poter conseguire l'esame professionale. Ora le mie specializzazioni sono sulla VTA, ricerca di soluzioni biologiche, progettazione giardini, quello che mi dà più soddisfazioni, la progettazione e mantenimento d'orto».

- Quali sono state le tappe più importanti?

«La tappa fondamentale per l'avviamento della mia professione è stata sicuramente l'iscrizione all'albo, e l'apertura di un mio studio».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambino?

«Assolutamente Sì».

- Cosa le piace maggiormente del suo lavoro e quali sono invece gli aspetti che apprezza di meno?

«È difficile dirlo, sono tanti fattori e tante emozioni come: il contatto stretto con la natura o lo stare all'aria aperta, il fatto di non fare un lavoro ripetitivo

ma variare ogni giorno e scoprire un'occasione nuova per accrescere la propria conoscenza e proseguire gli studi, il sentire e vedere il mondo da un'altra prospettiva».

- Quali sono state le soddisfazioni più grandi da quando pratica questa attività?

«Uno dei lavori più appassionanti è stata la riprogettazione e riqualificazione del parco di un castello in Piemonte. Il progetto mi ha emozionato sia per le conoscenze sia per il contesto: l'intera riprogettazione era in chiave sette-ottocentesca. È stata una sfida trovare il giusto compromesso tra la creazione di un giardino funzionale alle necessità del cliente e lo stile dell'epoca».

- Quali sono invece gli aspetti che apprezza di meno?

«L'aspetto meno entusiasmante è sicuramente il fatto che all'oggi rimane una professione poco conosciuta e ciò comporta che non ci siano regolamentazioni chiare, ma differenti da comune a comune».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza in questo campo lavorativo?

«Lo studio e l'aggiornamento sono fattori fondamentali, che si tratti dello studio di nuove varietà, nuove tecniche colturali o nuovi macchinari».

- Qual è la chiave per ottenere buoni risultati?

«Avere sempre una prospettiva e chiedersi: come starà l'albero tra 10 anni? come starà tra 20 anni?».

- Come si "conquista" un cliente?

«Il contatto con i clienti avviene per la maggior parte tramite passaparola o pubblicità».

IL PROTAGONISTA



Luca Costantini, agrotecnico. L'Agrotecnico è una figura professionale regolamentata da un albo professionale tutelato dal Ministero di giustizia. Io considero l'iscrizione all'albo come un grosso contenitore che ti dà l'autorevolezza di poter parlare di diversi argomenti. Diciamo che si può occupare dalle Perizie agronomiche e forestali, alla stima dei terreni, progettazione giardini, benessere animale, VTA, progettazione di fabbricati rurali e così via.





È importante essere sempre professionali, capire le esigenze del cliente evitando i contrasti e spiegando le criticità e il giusto modo in cui procedere».

- Tradizione o Innovazione? Tecnica o Passione?

«Sono aspetti fondamentali, che formano la competenza e professionalità di un bravo agrotecnico. La tecnica è la competenza e le abilità che con l'esperienza ti formano; la passione è il carburante ci spinge a continuare con entusiasmo nella nostra professione, a essere vigili attenti e curiosi. È difficile parlare di "tradizione": è una professione basata su una materia in

continua crescita, l'innovazione è quindi inevitabile».

- Come sceglie/valuta un collaboratore? Che caratteristiche deve avere?

«Deve possedere una base di conoscenze, voglia di mettersi in gioco, curiosità e passione per questo lavoro che lo spingano a uno studio e un approfondimento costante della materia. Inoltre, non deve aver paura di esprimere le proprie idee anche se contrastanti al pensiero generale in modo da creare un dibattito funzionale e mettere in luce differenti punti di vista».

- Come sta cambiando il suo mestiere per il Covid 19?

«Lo svolgimento in sé della professione di agrotecnico non è cambiata molto. Sono cambiate le persone, che spaventate evitano i contatti, per esempio il sopralluogo di un giardino da riprogettare, seppur in sicurezza, rimandando lavori e manutenzioni. e incidendo in maniera decisiva sulla nostra professione».

- Cosa consiglierebbe a un giovane che approccia questo ambito lavorativo?

«Consiglio di riflettere bene poiché è una carriera molto impegnativa. Un ottimo modo per iniziare è fare molta esperienza con tirocini e apprendistati, e

non lasciarsi scoraggiare dalle prime difficoltà».

- Entriamo un po' nello specifico: cos'è una valutazione di stabilità?

«La valutazione di stabilità è un approfondimento diagnostico accurato che si attua tramite l'applicazione di specifici protocolli al fine di prevenire crolli, schianti o sradicamenti degli alberi in esame».

- Come prevenire/evitare la caduta della pianta?

«Farlo controllare da un esperto almeno una volta ogni 5 anni, farli potare da professionisti arboricoltori e non da "mio zio ha una motosega di terza mano". Infine, pensare alla pianta tra 10-15-20 anni e non solo al momento attuale; ho visto troppi "abeti di Natale" piantati anno dopo anno in giardino, uno a un metro dall'altro e che ormai sono piante di 20 metri inclinate pericolosamente verso l'abitazione».

- Cosa si deve fare quando cade un albero?

«Dipende da dove è caduto e su cosa c'è stato lo schianto. Prima di tutto dovremmo domandarci perché è caduto. Spesso ciò avviene per una cattiva manutenzione (per esempio, le capitozzature), cattiva progettazione o interventi fatti postumi tipo tagliare delle radici (che danno stabilità all'albero) per sostituire il muretto di cinta».

- Quali sono le conseguenze della caduta di un albero?

«Nell'immediato ci sono i costi di rimozione e di rifacimento delle strutture danneggiate. In prospettiva vi sono i costi per il rifacimento del giardino e una migliore progettazione della zona».

CREATIVITÀ, IL PUNTO DI FORZA

Con Luca Dragoni i personaggi di fantasia diventano reali. Il suo laboratorio è a Cerro Maggiore (Mi)

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«Nasce nel 1977 quando vidi Guerre Stellari. Un film che mi ha cambiato profondamente e che mi ha fatto desiderare di lavorare nel campo del cinema e degli effetti speciali, cercando di creare qualcosa di speciale».

- Quando ha deciso di intraprendere questa strada?

«Nasco come disegnatore e scultore. Sin da ragazzino o sempre creato sculture con il Pongo. È stato naturale farne una professione».

- Qual è stato il percorso formativo che ha seguito?

«Ho fatto il liceo Artistico e a seguire l'Accademia di Belle Arti di Brera ma, soprattutto sin dalle scuole ho lavorato in contemporanea sul campo».

- Quali sono state le soddisfazioni più grandi da quando pratica questa attività?

«Le soddisfazioni sono nei visi e nelle espressioni di chi riceve, guarda e apprezza i nostri lavori. Non ultimo sapere che una buona parte dei nostri lavori (sculture, allestimenti o costumoni) siano in giro per il mondo e che possano essere apprezzati da tutti».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambina/o?

«In realtà, sognavo di creare effetti speciali per il cinema. Diciamo che non ci sono andato poi così lontano».

- Cosa le piace di più del suo lavoro e cosa apprezza di meno?

«Adoro che ogni nuovo progetto sia diverso dal precedente e che questo sia una sfida quotidiana. Ogni volta qualcosa di diverso. Apprezzo meno l'ignorare da parte di alcuni clienti, il fatto che il nostro non sia un lavoro facile, a volte portare un disegno dalla carta alle tre dimensioni,

non è così semplice».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza in questo campo lavorativo?

«La creatività è il vero punto di forza, e mai essere ripetitivi. La continua innovazione e la ricerca costante di nuovi materiali e metodi di lavoro, fanno sempre la differenza».

- Come si "conquista" un cliente?

«Con la professionalità, la bravura e la propria esperienza: sono i tuoi lavori che parlano per te. Non bisogna tralasciare però una buona campagna marketing, sia attraverso il web, nelle sue varie piattaforme che attraverso il buon vecchio contatto diretto».

- Tradizione o Innovazione? Tecnica o Passione?

«Serve tutto quello che hai elencato: sono tutti elementi imprescindibili».

- Come valuta un collaboratore, quali caratteristiche deve avere?

«Cerco la mia stessa passione, poi deve avere una buona manualità e voglia di imparare e crescere in questo mestiere non facile. Chi si accontenta senza cercare di passare i suoi limiti, e che fa il lavoro tanto per fare, non va bene».

- Qual è il suo sogno nel cassetto?

«Mi piacerebbe poter lavorare con la Jim Henson Company's, i creatori dei mitici Muppets. Sono cresciuto con loro e sono stati uno sprone nel fare di un sogno questa mia professione».

- Come è cambiato il suo mestiere per il Covid 19?

«Le difficoltà sono triplicate. Gli eventi e le animazioni rappresentavano una buona metà del nostro fatturato...In questo momento ci stiamo focalizzando sulle sculture e la prototipazioni. Utilizzando i programmi grafici e la stampa 3D, creiamo sculture ad hoc per i nostri clienti; realizziamo anche pupazzi e giocattoli on demand dai

disegni che ci mandano. Credo che, alla fine di questa emergenza, non cambierà nulla: continueremo sempre a mettere il nostro impegno e la nostra creatività con tutta la sicurezza del caso al servizio dei nostri clienti e che è da sempre apprezzata».

- Cosa consiglierebbe a un giovane che approccia questo mondo?

«È una professione difficile ma che da tante soddisfazioni. Il mio consiglio spassionato è di studiare e fare pratica in Italia, per poi spendere la propria professionalità all'estero dove questo mercato è in continua evoluzione».

- Qual è il progetto realizzato che l'ha reso più orgoglioso?

«Tutti i nostri lavori ci hanno appassionato, ogni creazione è unica, e quindi speciale. Quando vedi le tue creazioni non solo in Italia ma, in giro per il mondo, sei contento di quello che hai fatto ed è uno sprone sempre per migliorarsi».

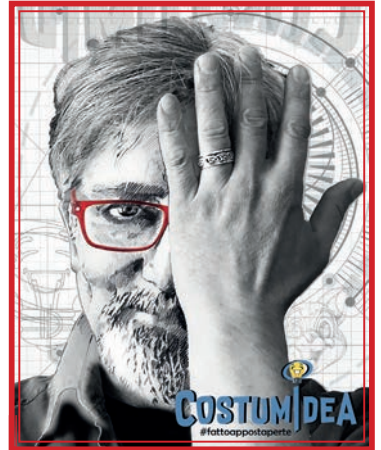
- Come nasce un progetto?

«Ogni creazione nasce da una progettazione a tavolino che ci permette di capire le possibilità di sviluppo e le difficoltà del caso. Il processo di sviluppo dell'idea è una sinergia con il cliente, che punta a realizzare il miglior prodotto possibile da destinarsi all'utente finale, il pubblico».

- Fra le mascotte che ha creato, qual è la più particolare?

«È il nostro punto di forza! Realizziamo soprattutto mascotte, siamo nati per questo. Ne abbiamo realizzate centinaia nel corso di questi vent'anni. Ognuna di loro ha la propria peculiarità. Una delle ultime che abbiamo realizzato è stata Corty, la mascotte ufficiale dei campionati mondiali di Sci Cortina 2021. È una Mascotte che ci ha dato e ci sta dando tante soddisfazioni, soprattutto per il grande riscontro di pubblico che ha avuto sinora».

IL PROTAGONISTA



Luca Dragoni, fondatore di Costumidea, da quasi trent'anni lavoro nel campo della pubblicità creativa.



Sopra, il Presidente del CONI, Giovanni Malagò alla presentazione di Corty. Sotto, le mascotte di Dolce & Gabbana

L'ARTE DEL VESTIRE

Orietta Ciccarelli, romana di nascita e ormai lombarda d'adozione, dirige la sua scuola a Busto Arsizio (Va).

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«Sono sempre stata attratta dall'arte e dal disegno e già dai tempi della scuola amavo disegnare vestiti come espressione di una forma artistica concreta ed indossabile. L'arte del vestire ha rappresentato per me una forma espressiva che ho deciso di trasformare nel mio lavoro, in modo da farla crescere e perfezionarla. Quindi per molti anni ho lavorato nel settore sia come fashion designer che come modellista. Nel tempo ho iniziato anche a insegnare le materie tecnico-artistiche del settore moda e questo mi ha aperto un mondo fantastico che è la formazione e che mi permette di condividere le conoscenze acquisite in anni di lavoro con persone che intendono approcciarsi al fashion design, alla modellistica e alla confezione».

- Qual è stato il percorso formativo che le ha permesso di svolgere questo lavoro?, e perché ha deciso di intraprendere proprio questa strada

«L'interesse verso questo affascinante mondo è nato ai tempi della scuola e mi ha portata a compiere studi di settore, a diplomarmi presso una prestigiosa Accademia di moda di Roma, la Koefia, e dopo concorsi e specializzazioni, a lavorare nel settore sia come *freelance* per diversi brand che in proprio. Quando l'interesse nei confronti dell'insegnamento ha prevalso su altri e quando ho ritenuto di avere un buon bagaglio di competenze da trasmettere agli allievi».

- Quali sono state le tappe più importanti?

«Le soddisfazioni grandi o piccole che siano, per me risiedono nella realizzazione di un progetto, cioè nel pensare un abito, disegnarlo e realizzarlo, insomma nel vederlo prendere forma e vita. Questa soddisfazione, sebbene ricorrente, è ciò che anima il mio lavoro e che ha uguale validità anche quando gli autori delle creazioni sono gli allievi, in quel caso è una soddisfazione "condivisa"».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambino?

«Da bambina mi piaceva disegnare e giocare con i tessuti, non avevo idea di dove questo mio interesse mi avrebbe condotta. La creatività è un'attitudine che si ha dentro e che può estrinsecarsi in molti modi. Io ho scelto la moda, ma in realtà volevo solo creare».

- Cosa le piace maggiormente del suo lavoro e quali sono invece gli

aspetti che apprezza di meno?

«Mi piacciono i progetti, le idee, il dinamismo del pensiero creativo e la sua concretizzazione. Mi piace di meno l'aspetto organizzativo-burocratico che l'attività scolastica inevitabilmente implica ma che di creativo non ha nulla».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza?

«Probabilmente quelli che stanno alla base di tutti i lavori proficui, passione, volontà, abilità e tenacia. Non avere paura di fare e sbagliare, fare e basta e se poi si sbaglia si rifà di nuovo fino a raggiungere il proprio massimo e poi anche a superarlo».

- Qual è la chiave per ottenere dei risultati soddisfacenti?

«Curiosità continua e insaziabile, voglia di sperimentare, capacità attuativa e tanta determinazione».

- Come si "conquista" un

LA PROTAGONISTA



Orietta Ciccarelli, si occupa da molti anni di stilismo di moda e modellistica e attualmente dirige l'Accademia Silvana Monti Fashion School con sede a Busto Arsizio (VA). L'Accademia eroga corsi di Fashion design, Modellistica sartoriale e industriale, Modellistica CAD, Taglio e confezione base, Photoshop e Illustrator per la moda e Moulage. Sono inoltre disponibili altri corsi settoriali riguardanti modellistica uomo, costumistica teatrale e stampa 3d per la moda.



cliente? Come si relaziona con i suoi clienti?

«I miei "clienti" sono i miei allievi che vengono a conoscenza della nostra scuola attraverso pubblicità o passaparola, segue poi un colloquio conoscitivo in cui vedono la scuola e i nostri lavori e se ci troviamo, iniziano il loro percorso formativo presso di noi».

- Tradizione e/o Innovazione? Tecnica e/o Passione? Il suo punto di vista?

«Tutti questi aspetti fanno parte del nostro lavoro, tutti concorrono a creare il prodotto moda. Chi approccia questo settore dovrebbe esserne consapevole in quanto non può esistere innovazione che disconosca la tradizione così come la tecnica senza passione è sterile e la passione senza tecnica è approssimativa».

- Come sceglie e valuta un collaboratore?

«La prima valutazione viene effettuata in base al CV, ma ritengo che l'aspetto umano, la capacità di relazione, la disponibilità nei confronti di chi vuole imparare e la capacità di trasmettere il proprio sapere abbiano un peso pari a quello delle competenze».

- Un sogno nel cassetto?

«Al momento la realizzazione di alcuni progetti a cui sto lavorando, ma non ne parlo per scaramanzia».

- Come sta cambiando il suo mestiere per il Covid 19?

«Molte ipotesi sono state fatte su questo durante il primo lockdown molte delle quali invalidate dopo la riapertura. Probabilmente si tornerà ad apprezzare maggiormente la qualità dei capi d'abbigliamento che si acquistano, magari comprando meno ma meglio».

Se fosse così, sarebbe un dato positivo per il *made in Italy* in termini qualitativi. Ciononostante, i numeri delle vendite ne risentirebbero fortemente; difficile fare una previsione a lungo termine».

- Cosa consiglierebbe a un giovane che inizia?

«Il nostro è un settore ampio, all'interno del quale si trovano molte differenti canalizzazioni. Questo è un momento di caos, è innegabile, ma alla fine ci sarà un assestamento e quello sarà il momento di rendere proficue le proprie competenze, per chi le ha acquisite con attenzione e perizia. Scegliete un percorso sulla base dei propri interessi con uno sguardo al mercato interno e uno più ampio verso l'estero. Bisogna ricordare che l'artigianato italiano gode di fama e lustro universalmente riconosciuti, non bisogna lasciare che questo prezioso bagaglio di conoscenze vada perduto. Piuttosto deve essere perpetuato, fatto crescere, in modo che rimanga ciò che sempre è stato, un'eccellenza assoluta di fronte alla quale tutti si tolgono il cappello!».



- Entriamo un po' nello specifico: quanto tempo richiede realizzare un abito su misura?

«In genere si inizia con un incontro preliminare con il cliente; in questa sessione si sceglie il modello e il tessuto da utilizzare. Seguono poi un paio di prove e la consegna. Per chi lo realizza, dipende dal modello, dalla sua complessità e dalle modalità di rifinitura».

- Quali sono i tessuti che utilizza maggiormente?

«Anche questo dipende dal capo che si deve realizzare. Personalmente prediligo tessuti naturali o con piccole componenti di fibre sintetiche».

- Qual è la sfida più importante per il mondo della moda in questo momento storico?

«Rivedere se stessa e la propria comunicazione rimodulandola per il *total on-line*, cosa che, del resto i brand stanno già facendo. Per quanto riguarda invece le piccole realtà artigianali, dove il contatto con il cliente è pressoché inevitabile, bisognerà lavorare sempre in ambienti controllati e seguendo scrupolosamente le regole anti contagio. Del resto sembra proprio che questo virus sarà in giro ancora per un po', tanto vale imparare a conviverci!».



UNA DOLCEZZA DI LAVORO

Andrea Ravanelli ci racconta del suo lavoro e la voglia di insegnare ai ragazzi la sua passione. Insegna a Magenta (Mi).

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«L'amore e la passione per questo lavoro cresce con il tempo, partendo dalla scuola e crescendo lavorando, appassionandomi sempre di più di questa bellissima professione che si prende tanto tempo ma dà grandi soddisfazioni».

- Qual è stato il percorso formativo che le ha permesso di svolgere questo lavoro?

«Il mio percorso formativo nasce a scuola, una scuola professionale al tempo della durata di 2 anni, prendendo una qualifica professionale, passando poi da studi da autodidatta e frequentando corsi di aggiornamento presso scuole private e aziende del settore, fino a diplomarmi da privatista prendendo il diploma di tecnico della trasformazione agroalimentare».

- Quali sono state le soddisfazioni più grandi da quando pratica questa attività?

«Sono molteplici, partendo da una serenità economica, passando dall'affetto e dai complimenti dei clienti, fino a quella attuale: insegnare la mia passione ai ragazzi».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambino?

«Non è quello che sognavo da piccolo, tuttavia sono molto felice di essermi approcciato verso questa professione che tutt'ora adoro».

- Cosa le piace maggiormente del suo lavoro e quali sono invece gli aspetti che apprezza di meno?

«Quello che apprezzo del mio lavoro è che non è mai monotono, cambia ogni giorno; dà grandi soddisfazioni realizzare dolci partendo da semplici materie prime, mettendo le conoscenze e molto del proprio saper fare. Un

aspetto negativo sono le tante ore di lavoro che in alcuni momenti dell'anno è veramente pesante, ma se fatto con passione non pesano».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza in questo campo lavorativo? Insomma, qual è la chiave per ottenere dei risultati soddisfacenti?

«Sicuramente la disciplina. La pasticceria è un lavoro dove le regole la fanno da padrone sia per quanto riguarda quelle sanitarie sia quelle di produzione, lasciando però moltissimo spazio alla nostra fantasia. L'impegno, la passione e la voglia di fare sono sicuramente la chiave per ottenere buoni risultati».

- Come si "conquista" un cliente?

«Inizialmente con la cortesia e la professionalità, quest'ultimo un aspetto che si sta perdendo in tutti gli ambiti. Dopodiché la qualità, la bellezza e la bontà dei nostri dolci, cercando di soddisfare le richieste il più possibile».

- Tradizione e/o Innovazione? Tecnica e/o Passione?

«Vanno di pari passo, la pasticceria oggi è fatta di rivisitazioni di torte della tradizione fatte in chiave moderna seguendo i gusti e le mode che cambiano. Un esempio? Torte con meno zuccheri e grassi. L'innovazione tecnologica riguarda anche il mondo della pasticceria con attrezzature sempre più smart che ci aiutano facendoci risparmiare tempo prezioso».

- Come valuta un collaboratore, quali caratteristiche deve avere?

«Deve essere sicuramente flessibile, in pasticceria si va a casa quando si è finito, non si guarda l'orologio. Deve essere sicuramente curioso ed è un lavoro nel quale la passione non deve mancare».

- Qual è il suo sogno nel cassetto?

«Dal punto di vista professionale li sto realizzando. L'inse-

gnamento era uno di quelli. Perché no, mi piacerebbe scrivere un libro di ricette create a scuola con i miei ragazzi del CFP Canossa».

- Come sta cambiando il suo mestiere a causa del Covid 19?

«Il mio lavoro da docente, in parte, è già cambiato. La didattica a distanza non è semplice soprattutto se si parla di laboratorio. Per il resto, invece, le pasticcerie dovranno sicuramente puntare sui social per farsi pubblicità e sfruttarli per ottimizzare le consegne a domicilio».

- Cosa consiglierebbe a un giovane che approccia questo mondo?

«Di intraprendere questa attività, piena di sacrifici ma che dà tanto sia sotto l'aspetto economico ma ancora di più sotto l'aspetto umano e personale. Una professione molto richiesta sia in Italia che all'estero. La libertà economica è un grande traguardo».

- Qual è il suo dolce preferito e quale le piace preparare di più?

«I miei dolci preferiti sono quelli della tradizione, le torte e i dolci da forno e i lievitati come i panettoni. Quest'ultimi sono tra i miei preferiti perché ti impegnano sotto molti aspetti, nella tecnica, nei tempi e nella cura maniacale che richiedono».

- In un dolce quanto conta l'aspetto estetico?

«È fondamentale: si compra prima con gli occhi. Dico sempre ai miei ragazzi che un dolce deve essere bello ma anche buono e sicuramente sano. Sono questi gli aspetti fondamentali di un dolce».

- Negli ultimi anni sono nati molti programmi televisivi sul mondo della pasticceria, cosa ne pensa?

«Tali programmi televisivi hanno sicuramente aiutato a riscoprire la pasticceria, sottolineando però solo alcuni aspetti, tralasciando quello

IL PROTAGONISTA



Andrea Ravanelli, pasticcere da più di 30 anni da prima come dipendente poi come titolare di una pasticceria - gelateria a Casorezzo, un piccolo paesino in provincia di Milano. Attualmente è docente di pasticceria presso una scuola professionale.



che è l'impegno e il sacrificio che un pasticcere ci mette nella sua vita lavorativa. Sicuramente il talento in pasticceria è un aspetto molto importante, ma il talento si conquista anche con l'impegno e la dedizione. Ci sarà chi è più portato in alcuni aspetti del lavoro ma credo che tutti possono arrivare ad alti livelli, basta crederci e non arrendersi».

UNGHIE CHE PASSIONE!

Silvia Scavazza, la più giovane delle persone coinvolte nel progetto, ci insegna che occorre aver voglia di investire su se stessi e che la gioventù non è un limite, ma una grande opportunità. Lavoro a Magenta (Mi).

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«Fin da ragazzina mi piaceva giocare con gli smalti, cambiarli e mischiarli per creare disegni nuovi. Da lì ho iniziato a cercare nuovi modi per migliorare la durata dei disegni e per velocizzare l'asciugatura. Ho iniziato a sperimentare con smalti semipermanenti, successivamente con gel e acrilico. A tal proposito, ho seguito un corso per quest'ultimo».

- Quali sono state le soddisfazioni più grandi da quando pratica questa attività?

«Le più grandi soddisfazioni, per me, sono quando le clienti mi riferiscono di aver ricevuto complimenti sul mio lavoro».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambina?

«Sì, ho sempre pensato che avrei fatto un lavoro inerente alla cura della persona».

- Cosa le piace maggiormente del suo lavoro e quali sono invece gli aspetti che apprezza di meno?

«Vedere le clienti soddisfatte del lavoro è una delle cose che amo di più; al contrario, sono abbastanza infastidita quando la cliente tende a essere poco rispettosa nei confronti del mio lavoro».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza in questo campo lavorativo? Insomma, qual è



la chiave per ottenere dei risultati soddisfacenti?

«Per me è fondamentale riuscire a trasmettere la passione che metto nello svolgere questo lavoro alla cliente e riuscire a farla appassionare, a sua volta. In questo modo si crea un rapporto amichevole con la persona. Capire cosa vuole trasmettere tramite le sue emozioni, i suoi pensieri e i suoi punti di forza è fondamentale per farle apprezzare e esprimere al meglio se stessa anche solo tramite un aspetto esteriore di sé».

- Come si "conquista" un cliente?

«Inizialmente con la cortesia e la professionalità, quest'ultimo un aspetto che si sta perdendo in tutti gli ambiti».

- Tecnica e passione come si trova l'equilibrio?

«La tecnica deve sempre essere alla base di un buon lavoro, in quanto bisogna sempre saper sistemare e correggere un particolare difetto dell'unghia. Tuttavia, la passione deve sempre essere presente per far scaturire quella voglia di

conoscere, sperimentare, provare materiali e tecniche nuove».

- Come sta cambiando il suo mestiere a causa della pandemia?

«Questa situazione con il Covid 19 cambia molti aspetti legati al lavoro, in quanto vi sono più regole da seguire. Ma anche a livello umano è cambiato molto il modo di relazionarsi fra persone; si è persa una parte di fiducia e si ha paura. Sono tutti fattori a cui bisogna far molta attenzione, si deve cercare, a maggior ragione, di far sentire la cliente protetta e a proprio agio».

- Cosa consiglierebbe a un giovane che approccia questo mondo?

«Sicuramente questo lavoro è molto adatto a ragazzi a cui piace relazionarsi con la gente, a cui piace esprimere diversi aspetti del proprio carattere tramite la realizzazione di legami con la clientela, per trovare il modo più adatto per far esprimere loro stesse. Bisogna avere una buona manualità, molta passione, un pizzico di pazzia per proporre sempre cose nuove e originali».

LA PROTAGONISTA



Silvia Scavazza si occupa della bellezza delle unghie

Conoscere, scoprire, assaggiare, sentimenti e un amore infinito per il Verde. Marco Nigro, presidente regionale Impresa del Verde Lombardia e vicepresidente nazionale racconta il suo fare. Insegna e lavora nell'Altro milanese..

- Com'è nato l'amore verso questo tipo di professione?

«Sin da giovane ho nutrito una profonda passione per il mondo vegetale in genere. Probabilmente grazie all'amore per le piante trasmesso dalla mia famiglia, in particolare dalla mia nonna Brigida; ricordo ancora con gioia la mia prima collezione di Pelargonii. Questo forte interesse è cresciuto sempre di più fino a maturare in competenza e professionalità durante i miei studi superiori e universitari. ».

-Quando e perché ha deciso di intraprendere proprio questa strada?

«Posso affermare con certezza che sono stato sem-

pre guidato dalla mia passione e dai miei sentimenti. Non ho mai intrapreso opportunità lavorative per pura venalità ma unicamente per approfondire conoscenza, sapere e soddisfare la mia passione».

- Qual è stato il percorso formativo che le ha permesso di svolgere questo lavoro?, e perché ha deciso di intraprendere proprio questa strada

«Sicuramente un titolo formale in abito agreste, sia di tipo superiore sia di tipo universitario, ritengo sia fondamentale per poter strutturare un curriculum professionale utile a svolgere questa professione. Tuttavia, la formazione continua, l'esperienza, la diversificazione in numerosi campi oltre a quello specifico, credo siano state strategie per uno sviluppo personale di competenze di tipo trasversali».

- Quali sono le tappe più importanti della sua carriera?

«Posso riassumerle per punti, non per importanza ma per ordine temporale: Il superamento dell'esame di Stato per l'esercizio della Libera professione.

L'inizio della collaborazione con la mia attuale socia e direi "compagna di avventure", Giovanna Mazzoni

La fondazione e direzione del progetto Hortives insieme alla mia amica e collaboratrice Anna Sgarella e il mio amico e collaboratore Vincenzo Di Michele

L'elezione come primo Presidente della neocostituita Categoria Imprese del Verde per Confartigianato Lombardia e l'attuale riconferma

L'assegnazione di una cattedra come docente di produzioni vegetali e biotecnolo-

gie vegetali

La mia esperienza presso il Laboratorio di coltura in Vitro del CREA-OF di Sanremo. Gli insegnamenti dell'attuale Direttrice, dottoressa Barbara Ruffoni, sono stati preziosi e unici. Hanno permesso la mia crescita professionale ai livelli attuali».

- Il lavoro che svolge attualmente è lo stesso che sognava di fare fin da bambino?

«Direi proprio di sì. Mi permetto di correggere la domanda. I lavori che sognavo da bambino sono gli stessi che svolgo attualmente».

- Quali sono state le soddisfazioni più grandi da quando pratica questa attività?

«Credo di poter affermare dal profondo del mio cuore, che le più grandi soddisfazioni da quando pratico questa attività, sono tutte le persone, ora Amici, incontrati durante questo percorso e tutte le avventure vissute. Direi che, data la mia avidità di conoscenza, ho imparato e sto imparando e scoprendo tantissime cose grazie a questo lavoro e questa è e resterà sempre la più grande ricchezza».

- Cosa le piace maggiormente del suo lavoro?

«Viaggiare. Conoscere. Scoprire. Assaggiare».

- e quali sono gli aspetti che apprezza di meno?

«La mia capacità di non rifiutare mai nuove proposte lavorative e il conseguente cronico ritardo nelle consegne».

- Quali sono i valori fondamentali per fare la differenza in questo campo lavorativo?

«Sono pochi ma fondamentali: sognare, pensare fuori dagli schemi, percepire le piante come parte di noi. Non dobbiamo conoscere le loro esigenze

IL PROTAGONISTA



Marco Nigro, è nato il 30 agosto 1993 a Legnano. Perito Agrario e Agrotecnico libero professionista è iscritto all'Albo. Docente di Agronomia e Biotecnologie Vegetali presso l'IIS Gregorio Mendel di Villa Cortese. Esperto di coltura in vitro di tessuti vegetali, collabora con il CREA- OF di Sanremo (IM) e con il Laboratorio di Coltura in Vitro dell'Università degli Studi di Milano. Fondatore dell'Associazione Filiderba, membro e affiliato di numerose Associazioni di settore, tra cui la SOI (Società di ortoflorofrutticoltura italiana). Responsabile del progetto Hortives - banca semi di orticole antiche e piante alimentari, è autore di pubblicazioni scientifiche sulla coltura in vitro di tessuti vegetali e la conservazione del germoplasma. Collabora con testate giornalistiche (Gardenia) ed è autore di manuali e testi tecnici del settore orticolo e floricolo. Co-founder della linea di fiori commestibili ed erbe eduli pregiate, "i fiori di Hortives". Presidente Regionale Confartigianato Lombardia Imprese del Verde e vice-Presidente Nazionale. Ha partecipato a numerosi programmi televisivi di RAI e Mediaset, in veste di esperto.



ma dobbiamo percepire e capire ciò di cui hanno bisogno e poi anche a superarlo».

- Qual è la chiave per ottenere risultati soddisfacenti?

«Lasciarsi trasportare dalla vita e dalle opportunità lavorative, lasciarsi coinvolgere dalle nuove proposte, accettare sempre e, ogni tanto, "abbassare la guardia e la concentrazione", in questo modo saremo in grado di goderci veramente ciò che stiamo facendo... vivendo».

- Come si "conquista" un cliente? Come si relaziona con i suoi clienti?

«Conquistando prima la persona con se stessi. Lasciando che il cliente abbia fiducia in noi come persone e come professionisti competenti. La competenza deriva inevitabilmente dalla passione per il proprio lavoro e dall'amore di ciò che si fa con le proprie mani. L'amore per ciò che facciamo dobbiamo trasmetterlo con i nostri occhi e lasciare che trapeli quando ci poniamo con un nuovo cliente. Il cliente deve esse-

re in grado di capire ciò che vogliamo trasmettere sia con le parole sia con il corpo».

- Tradizione o Innovazione, il suo punto di vista?

«La tradizione è stata Innovazione. Non ci potrà essere tradizione in futuro senza Innovazione oggi. La tecnica deriva dalla Passione. Non c'è altro modo di acquisire competenze vere e stabili».

- Come sceglie e valuta un collaboratore?

«deve essere un'estensione di noi e della nostra professione. Deve avere fiducia in noi e noi completa fiducia in lei/lui. Deve conoscere tutto del nostro lavoro ma anche tutto di noi, senza malizia con completo disinteresse. Noi dobbiamo poterci affidare completamente. Solo così cresciamo personalmente e professionalmente. Deve poter parlare per noi anche quando non ci siamo, deve saper prendere iniziative e decisioni anche importanti) senza la nostra presenza. Bisogna sempre essere d'accordo e discutere sempre, solo così ci

si mostra forti e credibili al cliente. Credo che i must per una collaborazione lunga e duratura siano, amicizia, rispetto, professionalità e completa fiducia. Solo così si resta insieme, con il sole e con la pioggia!».

- Ha ancora un sogno nel cassetto? ?

«Molto ambizioso forse, ma sognerei di mettere le mie competenze a disposizione del mio Paese e del mondo. Rivestendo una carica dirigenziale adatta al mio profilo professionale e alle mie competenze. Sono ancora molto giovane e ho una vita davanti in cui dovrò imparare e assimilare ancora moltissime informazioni, ma quando si raggiunge un certo livello di competenze siamo in dovere di trasmetterle e lasciarle in eredità. Tuttavia, il mio sogno più grande resterà sempre fondare una struttura internazionale per la raccolta, la conservazione e lo studio del germoplasma orticolo del mondo».

- Come sta cambiando il

suo mestiere per il Covid 19?

«Il mio mestiere non è cambiato molto durante l'emergenza, e credo che rimarrà immutato anche dopo. Probabilmente verranno potenziati tutti quegli aspetti che meno caratterizzavano la mia professione, come il mondo dei social e l'informatizzazione dei data e dei service. Questo periodo di emergenza mi ha dato la possibilità di riflettere molto e organizzare al meglio le mie attività professionali. Sono riuscito a definire un metodo organizzativo più efficiente di quello che adottavo in precedenza. Credo che questo sarà l'aspetto che cercherò di mantenere».

- Cosa consiglia a un giovane che inizia questa attività?

«Di costruire il futuro basandosi sulla curiosità, sulla voglia di conoscenza, sulla passione e sulla voglia di sperimentare e condividere il più possibile il proprio scibile. e riassumendo: sognare, vivere il più possibile con intensità ogni giorno della propria vita. Gioire e piangere se serve, purché con consapevolezza».

La categoria Imprese del Verde di Confartigianato

La categoria Imprese del Verde rappresenta le imprese artigiane di manutenzione del verde, di floricoltura e giardinaggio, sempre più in crescita per la forte attualità della tematica della cura, tutela e preservazione del verde cittadino. Risulta ormai imperativo dare maggiore identità a questa categoria a livello sia territoriale che, soprattutto, nazionale, per supportare al meglio e affiancare le Imprese del Verde, con un progetto nazionale di promozione della categoria e della figura del manutentore del verde come vero e proprio Artigiano del verde.

Ecco alcuni punti del programma che abbiamo elaborato nel direttivo lombardo di Imprese del verde di Confartigianato, che potranno essere sviluppati anche a livello nazionale per consolidare la rete tra le categorie territoriali di tutte le regioni italiane: la creazione di un portale dedicato alla categoria per una costante informazione delle imprese e per il caricamento di materiali informativi tecnici open-source e la realizzazione di un'area dedicata a webinar per approfondire le tematiche tecniche della categoria, anche

per il periodo che stiamo vivendo, diventa un obiettivo importante. L--a realizzazione di una rivista tecnica dedicata al settore, per la divulgazione e l'informazione sulla e per la categoria. Supportare l'apertura delle nuove aziende favorendo l'imprenditorialità giovanile (visti i trend in crescita) anche attraverso le nuove tecnologie ecocompatibili al servizio del verde. Avviare una serie di incontri con i rappresentanti territoriali per comprendere le diverse esigenze e creare una dinamica nazionale (anche rispetto alle tipicità del nord, del centro e del sud). Presidiare gli eventi del verde per promuovere la categoria, anche in virtuale se non si riuscirà a rientrare nella normalità, aprendo la possibilità agli associati di parteciparvi in modo agevolato.



LE CONVENZIONI NAZIONALI



La convenzione prevede l'opportunità per i nostri associati e i loro familiari di beneficiare di uno sconto sulle tessere GOLD e SISTEMA.



Cathay Pacific Airways
Con la convenzione Cathay Pacific Airways Ltd. i soci possono usufruire di usufruire di sconti fino al 6% sulla tariffa di mercato.



La convenzione offre, la possibilità di beneficiare di esclusive condizioni economiche per poter viaggiare sui voli nazionali di Alitalia a prezzi competitivi e con grande flessibilità.



La boutique dei viaggi nel cuore della città



È possibile noleggiare, a partire da una durata minima di 24 ore e sull'intero territorio nazionale e internazionale, autovetture nelle diverse classi (dalla Fiat 500 alla Mercedes Classe E), beneficiando di condizioni esclusive riservate.



È possibile beneficiare di tariffe vantaggiose sul noleggio di auto e furgoni, che includono sempre 150 Km al giorno, CDW (limitazione quota di addebito danni) e TP (limitazione quota di addebito Furto).



Sconto del 15% per il parcheggio coperto e il 10% per quello scoperto.

Per poter usufruire dello sconto è necessario prenotare sul sito maggia parking.com, inserendo il codice dedicato. Effettuata la prenotazione, si riceverà una mail con la conferma della prenotazione da stampare e consegnare all'arrivo al parcheggio.



Si viaggia a condizioni di particolare favore rivolgendosi all'agenzia di viaggio Artquick: 011.5526052 - Email: booking.confartigianato@artquick.it



Si viaggia a condizioni di favore rivolgendosi all'agenzia di viaggio Artquick: 011.5526052 Email: booking.confartigianato@artquick.it



L'accordo prevede agevolazioni di trattamento in materia di Diritto d'Autore, per l'utilizzo di un repertorio amministrativo della Sezione Musica della SIAE in occasione di attività di spettacolo, culturali e ricreative svolte nell'ambito degli scopi statuari delle singole strutture associative ANCoS.



La convenzione offre di acquistare i prodotti Samsung attraverso la piattaforma di e-commerce Samsung Partners Reward.



I soci e i loro familiari, presentando la loro tessera ANCoS e facendo presente che la nostra è una convenzione indiretta, hanno diritto a effettuare presso le strutture sanitarie aderenti.



Condizioni esclusive sui canoni di abbonamento, sulla fornitura di connettività internet wireless in banda larga.



Noleggiare a tariffe vantaggiose, autovetture e veicoli per il trasporto persone.

