

# GOLF

*people*  
CLUB  
MAGAZINE

www.golfpeople.eu

Anno I - Numero 1 - Aprile 2011

Dove i Golfisti si ritrovano per consolidare le conoscenze avviate sul Green e sulla Rete

L'INTERVISTA  
PAOLO SPADACINI  
GOLF CLUB BOGOGNO



*Paolo Spadacini  
presidente del Circolo Golf  
Bogogno (NO)*



**Golf  
& Finanza**  
*I protagonisti  
Nazionali*



**Per stare sui mercati  
ci vuole equilibrio.**



**Invesco Balanced-Risk Allocation Fund**  
ISIN: (A) LU0432616737; (A-Distr.) LU0482498176

- Adotta una strategia di investimento che distribuisce equamente il rischio tra obbligazioni, azioni e materie prime
- Ricerca attivamente i migliori rendimenti nei diversi contesti economici (crescita, inflazione, recessione) e utilizza un rigoroso processo di monitoraggio del rischio

	2010	dal lancio*
<b>Classificazione per quartile</b>	<b>1°</b>	<b>1°</b>

Fonte: Morningstar, dati al 31/12/2010.  
\*Data di lancio: 01/09/2009.

**S&P Fund Management Rating**



Fonte: Standard & Poor's, dati al 31/12/2010.

**Invesco Asia Balanced Fund**  
ISIN: (A) LU0367026217; (A-Distr.) LU0367026134

- Offre la possibilità di accesso ai mercati dell'area Asia-Pacifico, attraverso un approccio bilanciato tradizionale
- Combina i vantaggi di un mercato azionario a forte crescita con i benefici valutari degli strumenti obbligazionari locali

	1 anno	3 anni	5 anni
<b>Classificazione per quartile</b>	<b>1°</b>	<b>1°</b>	<b>1°</b>

Fonte: Morningstar, dati al 31/12/2010.

**S&P Fund Management Rating Morningstar Fund Rating**



Fonte: Standard & Poor's, dati al 31/12/2010. Fonte: Morningstar, dati al 31/12/2010.

La pubblicazione ha carattere meramente informativo. Non contiene offerte, inviti a offrire o messaggi promozionali finalizzati alla vendita o alla sottoscrizione di prodotti finanziari. Il Total Expense Ratio (TER), i costi e gli oneri, nonché le imposte applicabili al Fondo sono indicati nel prospetto informativo. Potrebbero emergere direttamente a carico del cliente altri costi, compresi oneri fiscali, in relazione alle operazioni connesse al comparto. È vietata la diffusione, in qualsiasi forma, della pubblicazione e/o dei suoi contenuti. Invesco non potrà in nessun caso essere ritenuta responsabile per eventuali scelte di investimento effettuate in relazione alle informazioni in essa contenute. Qualsiasi riferimento a classificazioni, rating o riconoscimenti non dà garanzia di rendimenti futuri e può variare nel tempo. Il presente documento è pubblicato in Italia da Invesco Asset Management SA, Sede Secondaria, via Cordusio 2, 20123 Milano. Le performance passate non sono indicative dei rendimenti futuri.

**Considerazione sui rischi:** Invesco Balanced Risk Allocation Fund: il comparto può investire in strumenti derivati, pertanto il valore patrimoniale netto del comparto può, a volte, essere estremamente volatile. Invesco Asia Balanced Fund: il comparto investe in obbligazioni e in titoli a reddito fisso e high yield con un livello di rischio più elevato rispetto ai titoli investment grade e soggetti alla possibilità che gli emittenti non effettuino i pagamenti in conto capitale e interessi dovuti. Il fondo può essere negativamente influenzato da una riduzione della liquidità di mercato che potrebbe inibire la capacità del fondo di acquistare o liquidare titoli al loro valore intrinseco. Trattandosi di un comparto che investe in mercati emergenti, gli investitori devono essere disposti ad accettare un maggior livello di rischio rispetto ad un comparto con un obiettivo d'investimento più ampio, poiché potrebbero sorgere difficoltà nelle operazioni di compravendita, di regolamento e di custodia.

**IN QUESTO  
NUMERO**

**Redazione**  
Direttore Responsabile  
**Stefano M. Masullo**  
stefano.masullo@golfpeople.eu  
Direttore Relazioni Esterne  
**Rocco Monaco** - rocco.monaco@golfpeople.eu  
Direttore Relazioni Internazionali  
**Vito A. Chirenti** - vito.chirenti@golfpeople.eu  
Direttore Area Est Europa  
**Erika Benedek** - erika.benedek@golfpeople.eu  
Direttore Servizi Speciali e Recensioni  
**Matilde Calamai** - matilde.calamai@golfpeople.eu  
Direttore Area Sud Est Asiatico  
**Saenuri Chon** - saenuri.chon@golfpeople.eu  
Direttore Area Russia  
**Milena Pristavka** - milena.pristavka@golfpeople.eu  
Direttore Fotografia  
**Alessandro Villa** - alessandro.villa@golfpeople.eu  
Direzione Area Finanza e Investimenti  
**Lorenzo Fanti** - lorenzo.fanti@golfpeople.eu  
Direzione Internazionale Area Cultura  
**Alberto Zucchi** - alberto.zucchi@golfpeople.eu  
Direzione Commerciale Area Alto Adige  
**Francesca Cappelletti** - francesca.cappelletti@golfpeople.eu  
Supervisione Generale  
**Mario D'Angelo** - mario.dangelo@golfpeople.eu  
Collaborazioni Esterne  
**Vera Agosti** - vera.agosti@golfpeople.eu  
**Nina Bertuzzi** - nina.bertuzzi@golfpeople.eu  
**Federico Freda** - federico.freda@golfpeople.eu  
**Mattia Merolle** - mattia.merolle@golfpeople.eu  
**Cristina Pica** - cristina.pica@golfpeople.eu  
**Armando Pintus** - armando.pintus@golfpeople.eu  
**Cristina Taccani** - cristina.taccani@golfpeople.eu

**Pubblicità**  
Direzione Pubblicità  
**Nicola Odono**  
Direzione Commerciale - Marketing e Web  
**Cristina Fugali** - cristina.fugali@golfpeople.eu  
**Michele Garofalo** - michele.garofalo@golfpeople.eu  
**Andrea Alpini** - andrea.alpini@golfpeople.eu  
**Annamaria Silvestri** - annamaria.silvestri@golfpeople.eu  
**Emanuel Paglicci** - emanuel.paglicci@golfpeople.eu  
Direzione Commerciale e Sviluppo  
**Gianni Ciucci** - gianni.ciucci@golfpeople.eu

**Concessionaria Esclusiva Iniziative Speciali**  
Nova Media srl  
Direzione Marketing - Cologno Monzese - Milano  
Sede Operativa: Via San Michele 12 A - 31100 Treviso  
Tel + 39 0422 591384 - Fax + 39 0422 542384

**Anno 1 - Numero 1**  
Registrazione Trib. di Milano n. 147 del 16/3/2011

**Realizzazione FoBo ADV srl**  
Via Mac Mahon 50 - 20155 Milano  
Tel. +39 02.33.11.404 r.a. - Fax +39 02.34.537.282  
e-mail: redazione@golfpeople.eu

**Progetto grafico e direzione artistica: Andrea Aleksandrov**  
Ufficio Grafico: **Tony Ross**

**Editore FoBo ADV srl**  
Via Mac Mahon 50 - 20155 Milano  
Tel. +39 02.33.11.404 r.a. - Fax +39 02.34.537.282  
e-mail: mail@fobo.it

**Stampa FoBo srl**  
Via Mac Mahon 50 - 20155 Milano  
Tel. +39 02.34.537.274 r.a.

**Contenuti**  
Aprile 2011



**I protagonisti si raccontano**

 pag. <b>6</b> <b>Paolo Spadacini</b>	 pag. <b>9</b> <b>Fabrizio Zampieri</b>	 pag. <b>10</b> <b>Cristina Fugali</b>
 pag. <b>13</b> <b>Roberto Munnia</b>	 pag. <b>14</b> <b>Paolo Faganelli</b>	 pag. <b>17</b> <b>Davide Lodi Rizzini</b>
 pag. <b>18</b> <b>Francesca Piantanida</b>	 pag. <b>22</b> <b>Ezio Maria Simonelli</b>	 pag. <b>25</b> <b>Angelica Moresco</b>
 pag. <b>26</b> <b>Federico Foscale</b>	 pag. <b>72</b> <b>Ferdinando Rebecchi</b>	

 pag. <b>28</b>	 pag. <b>31</b>	 pag. <b>33</b>
 pag. <b>35</b>	 pag. <b>37</b>	

**Lecture** pag. **38**  
 *Giampaolo Prearo, Dada Montarolo, Matilde Calamai*

**Life Style** pag. **49**  
 *Stroili Oro, Nardi-Bello e Italiano, Falconeri Store, Bardelle-Swamp e Mosaique, Silvia Nicolis, Laura La Perna, Cristina Pica, Vera Agosti, Jet Privati*

**Patrimoni - Finanza** pag. **71**  
 *Bonomo-Trust, Euromobiliare, Enrico Rizzetti, Cipro, Valori e terreni sul Green*

**Sociale** pag. **79**  
 *Fondazione Don Gnocchi, Pintus-Psicologia, Petriccione, Centro Dino Ferrari, Progetto Donne, Golfisti Disabili, Tardivo, Promotori finanziari, Angelo dell'Anno, Oroscopo Campioni*

## CARI AMICI E CONSOCI

**M**i pregio di iniziare questo editoriale, che ha l'onore e l'onere di presentare ed al contempo inaugurare il primo numero di **Golf People Club Magazine**, usando, nei vostri confronti, questi appellativi al posto di "lettori", poichè si adattano perfettamente all'obiettivo che tale strumento si pone: creare e consolidare le relazioni avviate sul Green e, dato che viviamo nell'era del **Web 2.0**, anche su Internet come un vero e proprio Circolo.

I club, circoli, società o associazioni, come modello, discendono per tradizione dai primi **Gentlemen's Club Inglese**, all'epoca unicamente accessibili ai soli uomini, la cui sede è storicamente situata in prestigiosi e storici palazzi di città. Questi cominciarono a diffondersi agli inizi del XVIII secolo nel **Regno Unito**, per poi crescere di numero e diffondersi in tutta **Europa** nel secolo successivo, specialmente dopo la vittoria del duca di **Wellington** su **Napoleone** a **Waterloo**.

Lo scopo di queste strutture era, fondamentalmente, quello di coltivare la vita sociale della nobiltà e successivamente dell'alta borghesia: ci

si riuniva per una buona lettura, il gioco delle carte, degli scacchi, o per commentare le vicende sportive e politiche, fumando dei buoni sigari e sorseggiando un tè o un buon brandy. Consuetudini, queste, che ancora oggi sono presenti nel **Regno Unito**; basti pensare che il quartiere londinese di **Pall Mall** è tutt'ora la zona dei club **British** più esclusivi. In **Italia** il più antico circolo nobiliare è quello degli **Uniti di Siena**, fondato nel **1657**, la cui sede è situata nell'antico ed affascinante **Palazzo della Mercanzia**, affacciata su piazza del Campo.

Da questo ideale di tradizione è nata la volontà di realizzare **Golf People Club Magazine**, ovviamente interpretando lo spirito moderno del nuovo secolo e usando le più innovative tecnologie, ma con il concetto di base che rimane lo stesso, e che poi si ritrova nelle origini stesse del gioco del Golf, attività ludico sportiva che lo storico olandese **Steven van Hengel** testimonia come già praticata in **Olanda** fin dal **1297**: riunire gentiluomini (ed ora anche gentildonne), accomunati da questa particolare passione sportiva, in luoghi di grande suggestione e beltà per **competere lealmente** in una disciplina che coniuga sapientemente lo **sforzo fisico** con la **concentrazione** e la **capacità mentale** per poi, una volta terminato l'agone, ritrovarsi e discutere amabilmente di argomenti di elevato livello culturale, senza però mai dimenticarsi del proprio ruolo e compito, a livello sociale a favore di coloro che, purtroppo, non sono stati così fortunati nella propria vita.

Ho trattato poc'anzi di gentiluomini e di circoli, di lealtà e di corretta competizione, tutti **valori fondamentali** che hanno segnato **indelebilmente** la mia formazione personale ma soprattutto professionale; e che mi hanno spinto, insieme ad altri cari amici provenienti dal mondo imprenditoriale, professionale e finanziario a dar vita a questa iniziativa editoriale. Nel corso degli anni **Ottanta**, infatti, il sottoscritto ha iniziato a lavorare in quell'esclusivo e

ristretto club di operatori del mercato finanziario italiano definito **Agenti di Cambio**, nel quale la regola vigente nel regolare i rapporti tra coloro che, come me, erano autorizzati a scambiare titoli e valute nel salone delle grida della **Borsa Valori di Milano**, era una sola: **lo star del credere**. Tale norma rendeva dei privilegiati professionisti, (a tutti i livelli, dal più umile al più blasonato, si accedeva alla professione quasi esclusivamente per tradizione ereditaria), dei veri e propri gentiluomini, la cui **personale parola valeva più dei contratti stipulati**, creando una sorta di club nel quale, prima dell'avvio delle contrattazioni, ci si riuniva per discutere di lavoro, ma anche e soprattutto per cementare relazioni personali e per emarginare chi non si fosse attenuto alle regole di comportamento, prima ancora che alle normative vigenti.

A questo punto è necessario richiamare brevemente il contesto giuridico che caratterizza la fattispecie denominata "**star del credere**", al fine di poter far comprendere a tutti, e non solo a chi come me proviene da quel mondo, cosa significhi: l'**articolo 28 della Legge 526 del 21.12.1999**, in particolare, va ad aggiungere all'**art. 1746 del Codice Civile** un nuovo capoverso che così recita: "è vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo", facendo così decadere un istituto pattizio che contraddistingue da sempre i rapporti tra agenti e case mandanti, ovvero lo "**STAR DEL CREDERE**".

Ho citato lo star del credere in tale contesto non a caso: io vi trovo una strettissima analogia con la regola fondamentale citata sul retro del libro delle Regole del Golf: **Gioca la palla come si trova. Gioca il campo come lo trovi. E se non puoi fare l'una o l'altra cosa fai quel che è giusto, ma per fare ciò che è giusto devi conoscere le Regole del Golf.**

L'importanza di conoscere le regole, per un giocatore di golf, è massima: si tratta probabilmente dell'unico sport in cui ognuno è **arbitro di se stesso**, e quindi **onestà** e **rispetto** devono assolutamente far parte del bagaglio di ogni golfista; inoltre, esistono procedure da seguire per non incorrere in penalità o semplicemente per sfruttare a proprio favore determinate situazioni; ecco spiegato il perchè sia naturale, per

chi è stato educato alla dura, ma corretta, scuola degli **Agenti di Cambio**, volersi occupare di Golf, ma non tanto del gioco, quanto soprattutto delle persone che lo praticano non a livello professionistico.

Infatti, alla luce delle caratteristiche precipue di questo mezzo di comunicazione integrata multimediale, costituito da una **rivista trimestrale**, da un **portale internet**, da una **web television** e da una serie di **eventi sociali e conviviali organizzati per sviluppare e consolidare relazioni personali e professionali**, esso rappresenta una novità unica ed assoluta nel panorama editoriale italiano: grazie alle capacità e all'esperienza dello staff, unisce alla parte tecnica una grande varietà di tematiche di attualità e di estremo interesse, realizzando **personali interviste**, raccontando **storie e ritratti** particolari, analizzando in dettaglio, con i migliori esperti, rubriche dedicate ad automobili, barche, gioielli, viaggi, turismo, cultura, finanza, fiscalità internazionale, tutela del patrimonio, case ed investimenti immobiliari, arte, collezionismo, diritto ed aspetti legali, educazione dei figli, sport, cibo e ristoranti, il tutto utilizzando un linguaggio comprensibile ed accattivante.

Posso affermare, senza timore di smentita, che **Golf People Club Magazine** non può essere confrontata con nessuna altra rivista di settore presente, sia per i contenuti che per la forma. Partendo da questa seconda, mantenendo un concetto di eleganza, di stile e di classe (caratteristiche, queste, innate ma non ostentate), il formato prescelto non è il consueto, ma è molto più grande per essere più visibile e distinguibile dalla e nella massa di carta, spesso inutile, che affolla i luoghi di diffusione; ma, soprattutto, per gli argomenti trattati, la nostra filosofia è di non **parlare mai o quasi mai** dei campioni, ma di dare visibilità **a coloro che, da veri gentiluomini, praticano il golf**. Anche la copertina rispecchia tale missione, poichè mette in risalto il personaggio del numero (**ed è la prima volta in assoluto, in Italia, che tale privilegio viene concesso ad un presidente di un Golf Club**) ed altri numerosi coprotagonisti, nella periodicità trimestrale e nel generoso utilizzo delle fotografie realizzate da illustri e riconosciuti Maestri.

Devo segnalare, con estremo stupore e dispiacere (per chi è stato abituato a frequentare, da sempre, gentiluomini), un fatto che merita menzione e sul quale vorrei portare a riflettere;

come di consueto, per chi entra a far parte di un nuovo ambito, in questo caso professionale ma anche e soprattutto personale, poichè le aziende come i giornali sono fatti da esseri umani, mi sono umilmente presentato a chi da anni è presente con riconosciuto successo ed autorevolezza in questo ambito della stampa specializzata, inviando una cortese mail, il cui contenuto rappresentava semplicemente un gentile invito a rilasciare una esclusiva intervista da pubblicarsi sulle nostre pagine.

Orbene, non ho mai ricevuto nessun riscontro, neanche un garbato diniego di circostanza. Penso che ciò sia da imputare ad un carico di lavoro molto intenso, probabilmente più impegnativo degli amici consoci presenti nelle pagine del primo numero come **Ezio Maria Simonelli**, dottore commercialista consigliere e/o sindaco di società quali **Dexia Crediop**, **MARR**, **Mediolanum**, **Cremonini**, **Arnoldo Mondadori Editore**, **Banca Popolare di Milano**; o come **Cristina Rossello**, esperto di diritto sportivo e societario, avvocato, che a Milano ha ereditato lo studio del suo mentore, **Ariberto Mignoli**, una professionista al quale il presidente del Consiglio Silvio Berlusconi ha affidato la cura degli aspetti legali della valutazione del



Poi, con estremo piacere, voglio esprimere pubblicamente i sensi della mia stima a due simpatiche gentildonne, grandi e vere signore per cultura, grazia e squisitezza: **Dada Montarolo** e **Agnese Vigna**, splendide persone, la prima, autrice del romanzo **Golfavolando** che ha acconsentito con piacere di ricoprire il ruolo di presidente del comitato scientifico; la seconda, giornalista economico finanziario del quotidiano **La Stampa**, che, con un entusiasmo spazzante, ha accettato di collaborare dedicando particolare attenzione al settore giovanile ed al **Kinder Golf Trophy 2011**.

A tal proposito ricordo, ad imperitura memoria, che fu proprio **Agnese Vigna** a presentare, nel **2008**, con la sua caratteristica passione ed enfasi fuori dal comune, il campione **Matteo Manassero** ai vertici **Kinder** della famiglia **Ferrero**, rappresentati nell'occasione da **Mauro Corino**, artefice del fortunato (per entrambi i sottoscrittori) contratto triennale di sponsorizzazione.

Grazie per il loro fondamentale supporto, per aver creduto a tale progetto e per il lavoro quotidiano a Mario D' Angelo, Luca Zaccagnini, Vittorio Venturini, Andrian Alessandro, Alessandro Villa, Mattia Merolle, Nina Bertuzzi, Chiara Levi, Tony Ross, Lucia Franzini, Nicola Odone, Paolo Spadacini, Matilde Calamai, Cristina Fugali, Luca Zampana, Stefano Baggiatti, Paolo Faganelli, Roberto Maugeri, Michele Carbone, Andrea Milani, Cristina Taccani, Andrea Alpini, Marcello Belotti, Grazia Borelli, Marco Gruden.

Prima di congedarmi voglio rivolgere un pensiero a tutti coloro che, in questi anni di rapporto personale e professionale trascorsi insieme, mi hanno consentito di sviluppare e consolidare le mie conoscenze nei settori editoriale, industriale e finanziario. Ma soprattutto per avermi permesso di realizzare con sacrificio e soddisfazione alcune realtà aziendali concrete e di successo. E poi non posso che guardare il cielo e mandare un saluto a mio fratello **Massimo**, grafico e ritoccatore di foto di tante campagne e di personaggi celebri, che spero possa apprezzare e vegliare su questa nuova impresa.

Con stima ed amicizia, con l'augurio ed il piacere di poter incontrare presto personalmente ogni nostro lettore.

**Stefano M. Masullo**



Stefano M. Masullo e Bianca Maria Miola Vecelli

## Intervista a Paolo Spadacini

### Spadacini, da quanti anni è Presidente del Golf di Bogogno?

Da oltre 8 anni, e se porterò a termine questo mandato saranno 11.

### Quanto tempo le occupa questo incarico?

Circa un paio d'ore al giorno di media, divise tra le varie commissioni, il confronto con gli altri consiglieri e la quotidiana telefonata con Gigi Orecchioni, il Direttore del Circolo.

### Come è cominciato il suo rapporto con Bogogno?

E' cominciato prima del 1997, quando venivo con la mia famiglia, sulle colline, muniti di stivali, e Veronesi ci raccontava come sarebbe venuto il campo e ci descriveva la nostra casa che è situata sulla collina più alta. Da lì è nato un amore per questo luogo, quasi una droga

### Mi parli del campo.

36 buche disegnate da Robert Van Hagge, ma sono troppo di parte e il giudizio lo lascio ai campioni: Gregory Havret, vincitore di un Open d'Italia e di uno Scottish Open, mi ha detto "di campi più belli, in Europa, ne ho visti molto pochi!"

Matteo Manassero, il nostro giovane talento, ha cenato con me il mese scorso al circolo e non finiva di magnificare il percorso Bonora, sul quale aveva appena finito di giocare.

### Altre caratteristiche particolari?

Sono stato socio di altri 3 circoli, ma la particolarità di Bogogno è la piacevolezza della frequentazione del Circolo: senza bisogno di prenotare e organizzare gruppi, arrivi al Circolo e ti siedi a qualunque tavolo, certo di passare un'ora piacevole, in compagnia, sulla terrazza con la vista del tramonto sul Monte Rosa. Uno spettacolo!

Abbiamo maestri eccezionali, che, oltre al resto, organizzano la Bogogno Junior School che prevede lezioni di Golf, Tennis, Inglese...

dalle nostre guardie, che sono i nostri angeli custodi, che ci portano nelle case il giornale alla mattina, affiancati anche da una società esterna di sorveglianza.

### Allora è vero che siete tutti "drogati" da Bogogno!

Assolutamente sì!!!



*Paolo Spadacini vive e lavora a Milano, dove è nato nel 1950. Dopo la laurea in Scienze Politiche diventa assistente di alcuni dei più grandi fotografi degli anni 70. In seguito apre un suo studio fotografico e si specializza in moda e still life, senza mai abbandonare la sua grande passione, il reportage. Viaggia in tutto il mondo per fotografare non tanto i luoghi, quanto la gente.*

che contagia tutti e che ci fa dire, quando ci troviamo nei posti più lontani e più belli del mondo, "ma come si sta bene a Bogogno!".

Bogogno è alla distanza giusta da Milano per essere raggiunto in meno di un'ora e nello stesso tempo per farci sentire in campagna, in mezzo agli aironi, ai germani, ai cinghiali e adesso anche ai daini.

Ogni weekend faccio lunghe passeggiate con il mio labrador, che si tuffa in tutti i laghi del campo, e recupero energie e tranquillità.

e vedere oltre 100 ragazzi, divisi nelle varie categorie, tutti in divisa, è veramente uno spettacolo. Tre animatrici si occupano dei più piccoli. Insomma, il vero Country Club, splendidamente organizzato dalla segreteria, dove si può correre, giocare a calcio, stare in piscina, giocare a tennis o farsi un bagno turco.

Si mangia magnificamente al circolo, e in zona ci sono decine di ristorantini con cucina piemontese. Il tutto protetto e sorvegliato



*Bogogno nasce nel 1997 e vanta due splendidi percorsi da 18 buche che si estendono su 250 ettari.*

*Entrambi i percorsi, Bonora e Del Conte, inseriti nella prestigiosa classifica The Rolex World's Top 1000 Golf Courses, si estendono su dodici rilievi dominati dalle cime del Monte Rosa.*

*A meno di un'ora da Milano ci si può immergere in un'oasi popolata da aironi, germani, daini...*

*All'interno del Golf sono inseriti 4 interventi immobiliari progettati da Francois Spoerry e dal suo successore Georges Bretones.*

*Tra i servizi offerti da Bogogno si trovano due piscine per adulti e una per bambini. Servizio di intrattenimento per i più piccoli con parco giochi. 2 campi da tennis in erba sintetica. 1 campo da calcetto. Doppio campo approcci.*



*Nel 1981 diventa Direttore Commerciale di Publitalia. Nel 1990 apre una sua agenzia di pubblicità, la Show up e nel 2003 fonda la sua attuale agenzia The Beef. Con un po' di nostalgia si trova dall'altra parte della scrivania, a parlare con fotografi e registi, insieme ai quali realizza alcune delle più importanti campagne pubblicitarie mondiali. È sua "Toglietemi tutto, ma non il mio Breil", 15 anni di Bionde Peroni, e Nastro Azzurro con Valentino Rossi, le campagne SWATCH e TISSOT che sono uscite in 130 nazioni. Attualmente cura le campagne pubblicitarie per il Corriere della Sera, per San Benedetto, Stroili Oro, Moschino Funny, il Milan, Dolce Gabbana Thunder, il nuovo Team di boxe...*

*Nel 2003 riprende anche la professione di fotografo e sino ad oggi ha fotografato oltre 50 celebrità per RCS Corriere della Sera, quali Giorgio Armani, Margherita Hack, Massimo Cacciari, Silvio Muccino, Wertmuller, Umberto Veronesi, Piero Chiambretti, Margherita Buy... Rizzoli/Skira ha pubblicato un suo libro di fotografie, intitolato INDIA Volti del Rajasthan, ne è uscito un secondo intitolato ULTIMI SORRISI - il Nepal negli occhi di Siddartha ed è appena uscito il suo terzo libro dedicato all'Indocina. Attualmente lavora come fotografo per SETTE - Corriere della Sera. Da 8 anni è presidente del Circolo Golf Bogogno.*

# IL PIACERE SALE QUANDO NON SCENDE A COMPROMESSI.

La nuova BMW Serie 7 è puro piacere di guidare, anche grazie a BMW xDrive, il sistema di trazione integrale intelligente che ripartisce in modo variabile la trazione tra le ruote anteriori e posteriori. Oggi anche il motore 740d xDrive unisce i vantaggi della trazione integrale al prestigio di BMW Serie 7. Massima governabilità e dinamicità, su qualunque terreno e in qualsiasi condizione climatica.

## IL PIACERE È BMW SERIE 7 xDRIVE.

**BMW EfficientDynamics**   
Meno emissioni. Più piacere di guidare.

BMW Financial Services: la più avanzata realtà nei servizi finanziari. BMW e  Incontro al vertice della tecnologia. Consumi (dalla motorizzazione 730d alla 760Li) ciclo urbano/extraurbano/misto (litri/100km): da 9,0/5,5/6,8 a 18,9/9,6/13,0 ed emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): da 178 a 303.



BMW Serie 7



www.bmw.it

Piacere di guidare

# P

ROTAGONISTI

## I Golfisti si raccontano



# Fabrizio Zampieri

**Fabrizio Zampieri, analista finanziario ed economista, il suo interesse per il golf è alquanto anomalo, ci racconti...**

Infatti, pur non essendo un praticante di questo sport, mi definisco senz'altro un grande

**O**riginario della provincia di Padova e residente in Veneto, nella turistica e ridente zona termale di Abano Terme. Ha avuto sin da giovane interessi ed aspirazioni verso l'Economia e la Finanza, e lo dimostra anche il percorso di studi intrapreso: laurea in Economia Aziendale presso l'Università Cà Foscari di Venezia, Master in discipline Bancarie e Finanziarie, e successiva laurea Honoris Causa in Scienze Finanziarie presso l'Università Svizzera ISFOA. Ha sempre lavorato nell'ambito della consulenza finanziaria ed aziendale, maturando esperienze presso primarie società in tale ambito. Attualmente, in qualità di analista finanziario ed economista, si occupa delle seguenti tematiche: analisi e studio dei mercati finanziari, gestione del rischio di cambio e degli strumenti finanziari, gestione della tesoreria aziendale multivalutaria, gestione dell'indebitamento e dei rapporti con gli Istituti bancari, con target di clientela "Private" e "Corporate".  
E' inoltre docente (Professore Incaricato) ISFOA -Libera e Privata Università Internazionale Lugano- in materie finanziarie (disciplina "Asset Allocation e Gestione di Portafoglio").  
È socio ordinario Assoconsulenza (Associazione Italiana Consulenti d'Investimento) da oltre 10 anni.  
[www.assoconsulenza.com](http://www.assoconsulenza.com)  
È responsabile Area Finanza e Mercati Finanziari per Golf People.

simpatizzante e "quasi" giocatore; infatti, vivo praticamente all'interno di un Golf Club nella provincia di Padova, ed esattamente il **Golf Club Montecchia**; la mia stanza da letto dista circa 30 metri dalla buca 7 di questo suggestivo Club, mentre dalla finestra dello studio dell'appartamento mi ritrovo altre 2 buche sempre a circa 30 metri di distanza. Durante la giornata incontro sempre giocatori che transitano nel passaggio confinante con il giardino e sinceramente, quando li vedo, un po' li invidio: possono permettersi, magari il lunedì o durante la settimana, di dedicarsi in relax al loro sport preferito. Inoltre, quasi tutti i miei vicini condomini sono giocatori di golf e quando li incontro nel garage condominiale pronti per la giornata nel green la mia curiosità per la scoperta di questo sport cresce e si alimenta. Il Club è immerso in un ampio paesaggio al cui interno è presente la cinquecentesca **Villa dei conti Emo Capodilista** e il Castello, con un torrione del XII secolo, che sovrasta il paesaggio antistante. Il percorso è stato progettato dall'architetto **Tom Macauley** (allora **Presidente della British Association of Golf Course Architects**), e si presenta lievemente ondulato e impreziosito di numerosi specchi d'acqua; si sviluppa su ben 27 buche da campionato. Insomma, è un luogo veramente speciale. Inoltre, frequento regolarmente la Club House del Golf Club, ricavata da un vecchio essiccatoio di tabacco, luogo che trovo molto rilassante, distensivo ed interessante, per non parlare dell'ottimo ristorante gestito dalla famiglia Alajmo, nota a livello nazionale nel settore della ristorazione.

A pochi chilometri dalla zona in cui vivo ci sono anche altri due importanti Club, ovvero il **Golf Club Padova** (Valsanzibio) ed il **Golf Club Frassanelle**; li ho frequentati, naturalmente a livello di Club House e ristoranti, e sono luoghi molto suggestivi poiché immersi nel verde dei **Colli Euganei**. Co-

munque, il Veneto è ricco di green; non lontano, infatti, sono presenti Club nella zona di Vicenza e Verona, oltre al noto **Golf Club di Asolo**. Non vi nascondo che molto spesso trovo palline all'interno del mio giardino naturalmente a causa di colpi errati da parte di qualche giocatore meno esperto. Ad oggi, credo di aver raccolto l'equivalente di circa 200-300 palline provenienti da golf club di ogni parte del mondo: molti giocatori, specialmente quelli esterni, sono soliti portare con sé anche le palline dei propri Golf Club di appartenenza, e così ho palline con stemmi e simboli di Club tedeschi, austriaci, russi, americani, spagnoli, svizzeri, asiatici e persino africani. Per me questo è diventato anche un nuovo hobby. Questo è attualmente il mio approccio con questo sport che, senza dubbio, prima o poi finirà per trascinarci realmente sul green.

**Com'è nata la sua passione per lo sport in genere e per il tennis?**

Sono sempre stato uno sportivo sin da piccolo, e per questo devo ringraziare anche i miei genitori, che mi "costringevano" a praticare lo sport anche se magari, all'epoca, avrei preferito rimanere a casa a giocare con i soldatini o con gli amici o a dormire. Ho praticato lo sci, che pratico tuttora (anche con buoni risultati agonistici), il nuoto (quanta fatica ottenere tutti i brevetti), il basket (poi la mia altezza si è fermata all'attuale 1,75 m, ed ho avuto difficoltà a trovare un posto in squadra), la pallamano (allora mi piaceva ma rivedendola ora in Tv non provo più nessuno interesse), il rugby (il Veneto è considerata la culla della palla ovale, e credo che praticamente ogni ragazzino lo abbia praticato), il tennis, sport assai faticoso se giocato "seriamente" (specialmente in pausa pranzo, d'estate, con 30-35 gradi, e al sole...). Sono sempre stato un curioso, e quindi l'idea di imparare qualcosa di nuovo e di iniziare sport anche meno conosciuti del solito calcio mi dava la spinta ad iniziare.



L'intervista continua sul sito [www.golfpeople.eu](http://www.golfpeople.eu)

# CRISTINA FUGALI

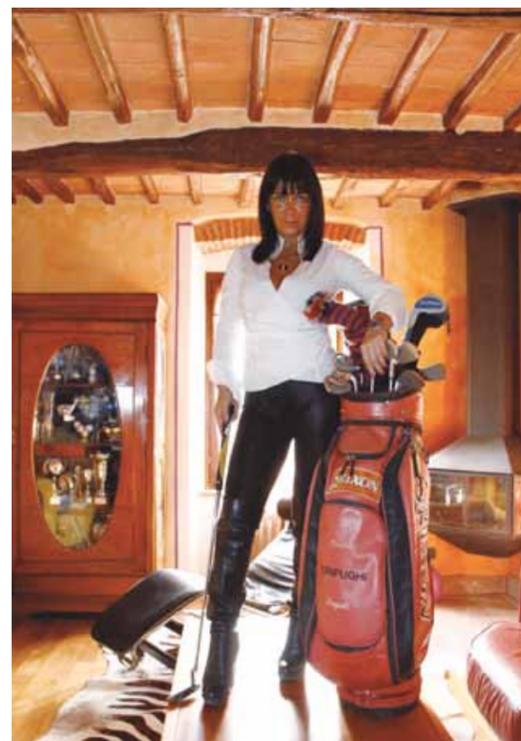
**N**ata a Chianciano Terme, ma residente ad Arezzo, lavoro da ben ventiquattro anni per L'Orafo Italiano, storica rivista del settore, e in particolare ne seguo l'aspetto commerciale nel territorio toscano e in Centro Italia. Apprezzata per il carattere determinato e la grande spontaneità (così mi dipingono clienti e amici), ritengo di avere una profonda conoscenza del settore orafa aretino per il quale ho saputo diventare nel corso degli anni un importante punto di riferimento.

Gioco a golf da 14 anni, e ogni volta che gioco su un qualsiasi campo mi sento a casa. Da quando lo pratico, questo meraviglioso sport è per me l'unico luogo dove rifugiarmi nei momenti difficili, è infinita passione... sì, perché quando gioco sono costretta a chiudere la mia testa, a non pensare ad altro che ai singoli e sequenziali momenti del mio swing, a

come e dove deve rimbalzare la mia pallina, a quanto vento può esserci lassù. Devo concentrarmi, e non ascoltare i miei problemi. Mi ha insegnato tanto giocare a golf. E' uno sport individuale e la sfida, l'agonismo non è tra me e chi gioca nella mia categoria, ma tra me e il campo. Essere cosciente di poter contare solo sulle proprie forze e di potermele prendere solo con me stessa se qualcosa va male, è diventato importante per la mia vita. Ho imparato anche che alcuni detti popolari sono verissimi, perché se non vuoi trovarti nel bunker dentro la forma del piedaccio di chi è passato prima di te, dovrai sempre rastrellare le tue orme. Dal rispetto all'onestà, perché se la sfida è con il campo devi rispettare la natura, le variabili del vento, l'incalzare della pioggia, del sole cocente e del freddo che ti paralizza le mani. Ma quanto è piacevole vincere una di quelle coppe, e non vi nascondo che anche l'applauso mi piace, con un risultato vero, e magari anche bello così abbasso un poco l'handicap... Il golf mi ha insegnato che troppo solido e troppo debole oppure troppo lungo e troppo corto non vanno bene; che la fretta è cattiva consigliera e per una come me, istintiva e passionale, è una gara dura non cedere alla tentazione di vivere ogni singolo colpo con istintività, ma con oculatezza e metodo.

*Da Gennaio 2011 Cristina Fugali ricopre la carica di Presidente della Dimora Storica Country House & Golf Club Val di Colle Località Bagnoro 22 - 52100 Arezzo Golf Course 3 Holes Pitch & Putt - Putting Green - Driving Range Swimming Pool - Gym Area - Relax - Tuscany Cuisine Il servizio fotografico è di Mirco Basso. È stato realizzato il 17 Novembre 2010 a casa mia - Loc. Poggiola 20 Arezzo e in Campo al Golf Club Antognolla. Per gentile concessione del Dir. Gabriele Bigini, Loc Antognolla (Pg), Strada San Giovanni del Pantano.*

Difficilmente mi capita di dire quello che penso del mio golf, anche perché cerco di leggerlo nelle sue sfumature, descrivere le emozioni che provo camminando su percorsi di tutto il mondo è talmente profondo e allo stesso tempo emozionante che spesso le parole sarebbero banali. Diciamo che il mio golf è pura passione, e lo vedo contornato da un alone di poesia. Il più grande degli insegnamenti che il golf e le colossali batoste che ho preso mi hanno dato, è stato capire che bisogna cercare l'equilibrio delle cose. Fondamentale, per me, è l'aver capito come devo affrontare una competizione, che poi inevitabilmente significa affrontare la vita quotidiana. Quando gioco, penso solo al tiro che faccio in quel momento (anche se non sempre ci riesco), perché se sarà sempre un



buon tiro alla fine della gara non posso che vincere. Immaginarci il risultato finale non mi ha mai portato a vincere, anzi!!! Dipende tutto da me e da quanto di buono riesco a tirare fuori da quel tiro; perché se va male, io non penso al risultato della buca ma a ricominciare dal tiro successivo, anche se fosse l'ultimo di 18 buche, perché fino all'ultimo nel golf non si molla, non si molla mai. Cerco, come del resto oramai nella vita, di non crearmi grandi aspettative. Sono un'ambiziosa, punto sempre al meglio, punto al 10 ma con la consapevolezza di accontentarmi del 7; inoltre, può sempre capitare quel tiro incredibilmente perfetto, studiato e preparato con tanta cura e fatica, con quella pallina che vola e vola... e che quando cade, batte sul piattello dei 100 m che la scaraventa da una parte facendole terminare la corsa, all'insaputa di chi l'ha tirata, dietro un albero magari piccolo piccolo, ma tanto cattivo...

Penso di essere stata una delle poche donne a cominciare da sola, senza essere la classica figlia di papà golfista e/o la fidanzata o moglie di golfista... semplicemente ho conosciuto nel 1996 una persona che mi ha fatto appassionare alla filosofia del golf parlando con autentica passione, al punto che nell'ottobre di quell'anno mi sono iscritta al circolo **Golf Club Casentino di Poppi**, in provincia di Arezzo. Dopo tre mesi già avevo superato l'esame delle regole e da NC, alla prima gara conseguii l'hcp. Ho sempre amato fare le gare e ho avuto la fortuna di vincere delle finali Internazionali, dalla Finale BMW al **Fancourt Golf Club** in Sudafrica (campo di Ernie Els), a finali in Irlanda, Egitto, Austria, Algarve, Spagna, Marocco, Tunisia, Caraibi, oltre ad aver partecipato dal 2004 all'emozionante **Ponte Vecchio Challenge** sull'Arno a Firenze.

Per quanto riguarda la sfera personale, negli anni ho realizzato che l'uomo che mi starà vicino dovrà essere necessariamente golfista, altrimenti dovrò subire l'agonia dei miei tanti amici sposati o fidanzati che devono sempre lottare per avere permessi golfistici.

Ho avuto un paio di fidanzati che ho iniziato al golf, il primo un mancino bravissimo che tutt'ora continua a giocare con buoni risultati. Il secondo, invece, non si è mai appassionato abbastanza e vedeva il golf come un nemico dal quale difendersi (inevitabilmente la storia è finita), oltre a tanti amici che ho iniziato a questo splendido gioco e che non mi ringrazieranno mai abbastanza (le mogli un po' meno). Credo che la FIG dovrebbe essermi riconoscente per la propaganda che da anni faccio in favore del golf, e posso assolutamente affermare che, se dal numero di tessera **60500** (la mia) ad oggi i golfisti iscritti hanno superato la soglia dei **100.000**, un po' di merito spero sia anche il mio!

Buon golf a tutti!!!



*Le foto a Cristina Fugali sono di Mirco Basso*

**Nella mia sacca:**  
Ferri srixon I 601 dal sand al 4 Driver, legno 3 e 5 Burner Taylor Made, putter YES CALLIE.  
Le mie palline preferite: TITLEST PRO VI 1, HOGAN, TAYLOR MADE PENTA, CALLAWAY DIABLO.

**I miei campi preferiti in Italia:**  
Poggio dei Medici, Argentario, Olgiata, Gardagolf, Castelconturbia, Bogogno, Biella, Royal Park, Is Molas, Puntaldia, Pevero.

**All'estero:**  
Fancourt (George Town, Sud Africa), Doral Blue Monster (Miami), Punta Espada (Caraibi), Slieve Russel (Irlanda), K Club (Irlanda), Rinn (Austria), Du Chateau

# IRRAGGIUNGIBILE?

Non con Jet Privati.

Prenota ora il tuo Jet Privato on demand  
a partire da 2.300,00 € Ora volo.



Volando con Jet Privati potrete viaggiare ovunque, in qualsiasi momento e trarre il massimo vantaggio dalla vostra giornata.

Deciderete voi l'orario di partenza, eviterete lunghe attese e procedure di check-in, ma soprattutto avrete maggior tempo a disposizione per le cose più importanti.



**Jetprivati**  
La Tua Business Class privata

www.jetprivati.it  
info@jetprivati.it

Numero Verde  
**800 911 744**

Chiamata Gratuita

**P**ROTAGONISTI

*I Golfisti si raccontano*

## Una scuola di golf per giovani fra i vigneti del **Barolo**



Roberto Munnia

**R**oberto Munnia è un giovane imprenditore torinese, proprietario della società di gestione del golf Vigne del Barolo. Sposato con **Monica**, ha una figlia, **Virginia**, di due anni e mezzo. Laureato in Scienze Aziendali, fino al 2005 si è dedicato al settore meccatronico per poi diventare Industrial Partner in un fondo di private equity, quotato in borsa. Da circa tre anni investe le sue energie su **Vigne del Barolo** con l'obiettivo di creare un centro polifunzionale dedicato alle famiglie. Alle prime nove buche del percorso, già attive dal Settembre 2008, se ne aggiungeranno nel prossimo anno altre nove, l'apertura dell'hotel con trentasei camere, palestra, centro benessere, centro congressi, ristorante e bar. Per iscriversi non è necessario acquistare quote azionarie o versarne a fondo perduto. La singolarità di Vigne del Barolo è quella di dedicare la massima attenzione verso le necessità dei bambini e di aver sperimentato la creazione di un college per i ragazzi appassionati di golf. Incontriamo Roberto Munnia a Vigne del Barolo per saperne di più.

**Dottor Munnia, com'è nata l'idea del Kinder College e come si inserisce nella realtà di Vigne del Barolo?**

L'idea nasce nei primi mesi del 2009. Nel 2007 avevo frequentato per circa tre mesi la **David Leadbetter Golf Academy** negli Stati Uniti, e mi sono chiesto se sarebbe stato possibile replicare la stessa struttura organizzativa in Italia. Con il supporto di un grande sponsor qual è la **Ferrero** abbiamo messo in piedi il progetto e siamo partiti.

**Quali sono state le difficoltà e le soddisfazioni maggiori incontrate durante la realizzazione?**

Le maggiori soddisfazioni le abbiamo avute dai ragazzi, ma siamo andati incontro a notevoli problemi organizzativi a causa dei genitori. Abbiamo organizzato lo staff e il coach nel Settembre 2009, i ragazzi sono arrivati quello stesso mese e subito ci siamo messi al lavoro. Nelle scuole calcio i genitori non possono penetrare oltre le barriere della struttura, non riescono a insinuarsi per contestare, modificare o distrarre i ragazzi. Da noi purtroppo è successo il contrario. Il College è partito come se si stesse in una famiglia allargata, e questo è stato il nostro errore. Commo in buona fede, certo, ma sempre errore si è dimostrato. I ragazzi devono ascoltare un'unica campana, restare concentrati e bisogna evitare soprattutto che subiscano inutili stress da prestazione. Tutti noi vogliamo bene ai nostri figli ma l'eccessivo amore sicuramente li danneggia; di sicuro vorremmo tutti vedere il nostro figlioletto nelle vesti di **Matteo Manassero** o dei fratelli Molinari, ma l'Academy cerca di costruire dei campioni, non fa miracoli.

**Com'è strutturato attualmente?**

E' stata abbandonata la formula full time e stiamo dedicando le nostre forze a quella part time, dove i ragazzi frequentano il circolo per i corsi almeno due volte la settimana. Al termine della scuola è previsto un corso intensivo di una settimana con i nostri maestri, e durante l'anno saranno organizzate uscite con pullman e accompagnatore per raggiungere i circoli dove verranno effettuate le gare del ranking giovanile.

scorrere molto tempo con i figli, è uno sport educativo e molto aggregante.

**Cosa pensa del golf giovanile in Italia?**

Con il mio passato di imprenditore nel mondo industriale sono abituato a pensare che per raggiungere un obiettivo si possano scegliere diverse strade, l'importante è avere un metodo di lavoro e seguirlo con estrema attenzione, senza farsi condizionare da interventi esterni lungo il percorso di crescita. Il club dei giovani nei circoli di golf tradizionali è per lo più un parcheggio, così i genitori possono giocare a briscola o fare la gara del weekend. Per i pochi ragazzi emergenti esistono principalmente due problemi. Il primo è logistico: bisogna trovare un circolo vicino a casa, che attui un programma intensivo e che permetta a tutta la famiglia di frequentare il circolo durante i weekend. Perché se si deve accompagnare il figlio al golf durante la settimana e si è lontani, cominciano i guai. Il secondo problema riguarda la difficoltà di trovare un accordo tra maestro di circolo e maestro dell'Academy intensiva. Non vado oltre su questo argomento perché ci sarebbe da scrivere un romanzo: il bene del ragazzo e il portafoglio del professionista del circolo raramente si incontrano...

**Cosa scriverebbe in un'ideale "lettera aperta" alle famiglie per spiegare la Sua iniziativa?**

E' semplice, basterebbero poche parole: la nostra Academy vuole creare dei piccoli campioni. Chi desidera provare a diventare un campioncino sarà il benvenuto, chi desidera invece solo divertirsi giocando insieme ad altri bambini verrà inserito in corsi meno intensivi. I corsi per i nostri giovani campioni sono gratuiti, l'unico impegno per la famiglia è che uno dei genitori deve essere nostro tesserato. Tutta questa iniziativa, dal costo non elevato e veramente ricca di opportunità, è merito del nostro sponsor **Kinder Ferrero**. Sarebbe davvero bello che altri imprenditori capissero la qualità e i ritorni di un tale investimento.

**Facciamo finta, per un momento, che Lei abbia fra le mani la lampada di Aladino. Quali desideri chiederebbe al genio di esaudire per migliorarlo?**

Chiederei a tutti i genitori di accompagnare i propri figli in un circolo di golf dove esista un programma interessante dedicato ai giovani. Il gioco del golf permette ai genitori di tra-



**D**ottor Faganelli, cominciamo a parlare di come si è avvicinato al mondo del golf. Anzitutto, chi l'ha "iniziato"?

I miei amici, tutti appassionati di questo gioco, che mi "sfortavano" bonariamente perchè non sapevo giocare! Così un'estate, un po' per noia e un po' per seguire loro, mi sono cimentato per la prima volta al Circolo Golf Ulivi di San Remo. Cinque lezioni, e da allora gioco lì una volta all'anno. Questo nuovo interesse è poi continuato al Golf Club di Carimate, in provincia di Como, paese dove abito, con i maestri Paolo Cardoni e Mario Frigerio.

**Ci parli del Club.**

Esiste da una cinquantina d'anni, conta 550 soci. Ha un bel campo ondulato, di circa 70 ettari, con una grande varietà di alberi secolari. E' un 18 buche con un percorso piacevole e non troppo lungo. Anche mio figlio Leopoldo, che ha 15 anni e gioca da 3, pratica al Club.

**Abitando a Carimate, anche Lei dunque coniuga il Real Estate col gioco.**

Beh, il Club si presta molto a questo, è stato creato insieme ad un nucleo residenziale di ville. Si è preso in considerazione già allora il concetto di unire il vivere in mezzo al verde con il gioco del golf.

**Il suo ferro preferito?**  
Il 9.

**Ha accennato a suo figlio, che gioca a golf fin da bambino. Consiglierebbe la pratica di questo sport ai ragazzi?**

Consiglio questo gioco, perchè è e deve essere anzitutto un gioco, dai 10 anni in avanti a tutti i ragazzi, perchè è un gioco divertente, vario e bellissimo.

**Dottor Faganelli, Lei è vice presidente della Fondazione per la Ricerca sulla Fibrosi Cistica - Onlus, insieme a Matteo Marzotto, una organizzazione di utilità sociale senza scopo di lucro che promuove e finanzia progetti innovativi di ricerca sulla fibrosi cistica. Ci parli anzitutto della malattia in sé.**

La fibrosi cistica è una malattia che provoca un danneggiamento progressivo del pancreas, dei polmoni e di altri organi. La progressione del male può essere rallentata solo da lunghe ed estenuanti terapie quotidiane, alle quali il malato deve sottoporsi per tutta la sua vita.

**Quanti nuovi casi vengono riscontrati annualmente?**

Circa duecento. In Italia ci sono poi moltissimi portatori sani, inconsapevoli di esserlo.

Uno degli obiettivi della Fondazione è quello di essere divulgatori di informazione, contribuendo a diffondere conoscenze sulla malattia e sulla ricerca. Per noi è molto importante devolvere tutto proprio alla ricerca.

**In quest'ultima frase ha sottolineato con forza la parola "tutto"...**

La ricerca scientifica è l'unica risorsa possibile per permettere una condizione migliore ai malati e riuscire a trovare una cura definitiva alla malattia.



**La FFC è impegnata anche in opera di fundraising, informazione e formazione. Non solo promuovere dunque, ma anche finanziare la ricerca stessa.**

Un malato di F.C. è una persona che può condurre una vita apparentemente normale, venire in ufficio la mattina, lavorare, tornare a casa la sera, avere una famiglia. Ma per la fibrosi cistica una cura non esiste e quella persona muore. E' grazie ai progressi scientifici se, oggi, i bambini colpiti da F.C. hanno una aspettativa di vita che arriva intorno ai quarant'anni: quando cinquant'anni fa si è scoperta la malattia e si è iniziato a curarla non arrivavano nemmeno alla prima infanzia. Ecco perchè non si tratta solo di "limitarsi" a promuovere la ricerca, ma di finanziarla.

**Su quanti collaboratori può contare attualmente la FFC Onlus?**

Qualche centinaio. Poi abbiamo più di 100

laboratori e centri di ricerca che collaborano tra loro. Inoltre a novembre 2010 abbiamo annoverato 46 delegazioni e una quarantina di gruppi di sostegno.

**Siete impegnati anche nel campo della formazione di operatori sanitari e giovani ricercatori, con l'organizzazione di percorsi formativi.**

Con circa 100 borse di studio o contratti di ricerca per giovani ricercatori. Poi c'è la realizzazione di pubblicazioni a sostegno della formazione. Offriamo strumenti tecnici per l'impostazione e la conduzione di ricerche selezionate.

**Sembra che il tutto sia gestito come un'azienda.**

Lo è. Si veicolano clienti e si finanzia la ricerca scientifica. E si lavora grazie al contributo di amici. Ad esempio, riguardo alla comunicazione, con pagine gratuite sui giornali o con le campagne per sostenere la ricerca di FFC attraverso gli sms da un euro ciascuno. Anche il golf è servito alla causa: sono diverse le occasioni in cui, grazie alla disponibilità di molti Club (tra i quali quello di Carimate, il Molinetto Country Club di Cernusco sul Naviglio ed altri), riusciamo ad organizzare il torneo "Trofeo FCC", finalizzato ad aiutare la ricerca. E non solo in Lombardia, ma un po' in tutta Italia. A Carimate, in particolare, lo scorso settembre la manifestazione ha riscosso un ottimo successo, con 160 partecipanti. Tra i quali anch'io.

**Tra il lavoro in CIL, l'impegno con la Fondazione e la passione per il golf, ci risulta che Lei sia anche un musicista...**

Chitarrista e voce dei Ghost Town Band, gruppo che ho formato quasi trent'anni fa assieme agli amici imprenditori Marco Sabetta (voce), Francesco Frova (chitarra), Aldo Rivolta (basso), Marco Pauly (tastiere), Augusto Coen (batteria), Marco Villa (armonica) e Ferdinando Grimaldi (chitarra). Ed anche questa è un'opportunità per organizzare concerti che uniscono musica e charity, con i ricavati devoluti alla Fondazione.

**Che genere suonate?**

South American Rock, Rock Blues anni '60/'70, Rock britannico... stile Eric Clapton, Doors, Led Zeppelin.

**Un vero rocker, insomma...**

Mah, l'ho detto, è una passione e un divertimento. Oramai quando suoniamo vado avanti e indietro tra il palco e la sedia...



*Paolo Faganelli, classe '58, una laurea in Economia e Commercio alla Bocconi, amministratore delegato della CIL SpA, compagnia di grande importanza nel mondo dei lubrificanti fondata dal padre Vittoriano nel 1963. La sua esperienza di vita lo ha inoltre portato a battersi attivamente ed in prima persona contro la più comune delle malattie genetiche gravi, la fibrosi cistica. E' un appassionato golfista e anche "rocker". L'abbiamo incontrato nel suo ufficio milanese di largo Domodossola.*

reticapri

**RETECAPRI**  
La TV generalista  
da 30 anni

canale 20

RADIO  
CAPRI  
TELEVISION

**RADIO CAPRI  
TELEVISION**

Musica con vista.

canale 66

capristore

**CAPRISTORE**

Canale di televendite  
per le esigenze  
e il gusto italiano

canale 122

NEKOTV

**NEKO TV**

Serial e news dal mondo  
dell'animazione  
giapponese

canale 120

reticapri

www.reticapri.it

ENTRA NELLA RETE,  
SCOPRI LA NUOVA TV.

IN ARRIVO:

CAPRI  
FASHION

Lifestyle, moda, spettacolo.

CapriCasinò

Giochi, gambling, scommesse.

Capri  
Gourmet

Enogastronomia  
e cucina mediterranea.

MADE IN  
CAPRI

TEL. +39 081 838 31 11 - MAIL info@reticapri.it

PROTAGONISTI

Regole del Gioco

# DAVIDE LODI RIZZINI

*Amici golfisti e non, mi presento: mi chiamo Davide e la mia è una storia che inizialmente assomiglia a quella di molti altri sportivi del nostro Paese "calciofilo". Infatti anche io, a metà degli anni '70, ero uno di quei ragazzini che correvano dietro ad un pallone in un cortile della periferia milanese, sognando le gesta di Rivera o Mazzola. Dopo l'ennesimo paio di scarpe da ginnastica divorato dall'asfalto, anche i miei genitori mi hanno "caldamente" invitato ad andare a giocare nei verdi prati dell'oratorio, ed è lì che ho cominciato a comprendere l'importanza delle regole e della figura dell'arbitro. Sì, perché si giocava a ciclo continuo e ci si divertiva, ma quando la domenica compariva il Sig. Vincenzo con quel fischietto nero in mano beh, era partita vera e la sera a tavola si poteva dire: "mamma, papà! Oggi abbiamo vinto... e c'era l'arbitro!". Forse spinto anche dagli scarsi risultati come mezzala sinistra, non c'è voluto molto a far sì che con il tempo la passione mi portasse a fare l'arbitro di calcio per un periodo di circa 6/7 anni. Nel frattempo, su alcune TV private oramai*

*scomparse, Mario Camicia (da sempre "voce del Golf), commentava quello che da subito mi è sembrato un gioco particolarmente interessante. Basti pensare che l'essenza del gioco è racchiusa nella regola generale 1-1, che riporto testualmente: "Il gioco del Golf consiste nel giocare una palla con un bastone dall'area di partenza fino a mandarla in una buca con uno o più colpi eseguiti conformemente alle Regole". Affascinante! Soprattutto se si pensa che le regole sono 34, che non è prevista la presenza di un arbitro e che sono i giocatori stessi a doverle conoscere, applicare e addirittura ad infliggersi eventuali penalità. A distanza di 25 anni sono riuscito a prendere qualche lezione e ad iniziare a giocare a golf. Ma ancora una volta ci sono ricascato: le regole! Dal 2008 partecipo ogni anno al corso tenuto presso il Golf Club Monticello dalla sezione regole della Lombardia (SZR2), corso che consiglieri a tutti coloro che amano questo gioco perché, oltre che ad essere interessante, è tenuto da un team veramente molto preparato e appassionato alla materia.*



*Oggi sono un arbitro impegnato ogni fine settimana su un bellissimo campo dell'Emilia Romagna (Golf Club Castell'Arquato) ed è lì che cerco di trasferire le mie conoscenze ai soci, agli ospiti ma soprattutto al Club dei Giovani che sta nascendo. Sì, perché sono i giovani quelli che non sono ancora incappati in quegli errori, più o meno volontari, che ogni week-end si verificano sulla maggior parte dei percorsi di Golf, molto spesso causati dalla non perfetta conoscenza delle regole. L'opportunità che mi viene data da Golf People è proprio quella di tenere una rubrica dove poter raccontare e commentare quegli episodi connessi al gioco del golf, oltre che all'applicazione delle regole che i lettori avranno il piacere di segnalare, rispondere a quesiti sulle regole e pubblicare le foto che immortalano i momenti più simpatici. Direi che la sfida è ben più avvincente questa volta, vi aspetto!*

**Davide Lodi Rizzini**



**Francesca, perchè il golf?**

Mio padre gioca da più di 20 anni. Ero piccola, mi portava in campo pratica in Pinetina, ad Appiano Gentile, ma ero svogliata. Adoravo lo sport, ma per me il golf non lo era. Una volta gli tirai anche un ferro 7 sulla caviglia, e li capii che ci sarebbe voluto ancora molto tempo perchè cominciassi a giocare a golf...

**E quando ha cominciato a giocare davvero?**

Quasi al termine degli studi universitari. Più consapevole e matura, ma nel frattempo ho incominciato a lavorare e i weekend ero sempre troppo impegnata per abbassarmi di handicap...

**Cos'è il golf per Lei?**

Un modo per rilassarmi. Stare all'aria aperta con gli amici e mettermi alla prova. E' una sfida con me stessa per riuscire a non perdere il controllo. Per tenere a bada la mia intelligenza emotiva.

**Golf e lavoro?**

Diciamo che quando arrivai a Sportitalia mi venne proposto di inventare una rubrica le-



*Francesca Piantanida è nata a Genova l'11 luglio 1983. Iscritta all'albo dei giornalisti dal giugno del 2008, è anchor woman di Sportitalia, ideatrice e conduttrice della rubrica "Si golf".*

gata al golf, e così è nato il programma "Si Golf". E' stata una sfida. Avevo mille idee, e il solo fatto di poter mettere tutta la mia creatività e contribuire a fare nascere un proget-

to tutto mio mi ha dato la grinta giusta per iniziare l'avventura. "Si Golf" vive ormai da quasi cinque anni. E' una rubrica settimanale in onda tutti i martedì sera alle 23.30 su Sportitalia 2. Racconto quello che è successo nel weekend dell'European Tour e Pga Tour, faccio interviste agli azzurri, li seguo. Chicco e Dodo quest'anno ci hanno fatto sognare, e Matteo Manassero è la mascotte italiana più forte in circolazione.

**Ha sempre voluto fare la giornalista?**

Da quando ero piccola piccola. Avevo 6 anni e costringevo le amichette ad inventare dei giornalini che poi tentavo di regalare ai vicini di casa. E' una passione che ho da sempre. Intorno ai 16 anni ho iniziato a scrivere pezzi di cronaca bianca per i giornali locali della mia zona (ai tempi vivevo a Gallarate, in provincia di Varese). Poi è nato il progetto universitario "Il grande talk", una trasmissione di critica televisiva con cui collaboravo durante l'università. Un progetto organizzato dal professore con cui ho preparato la tesi, il Dottor Giorgio Simonelli. Dopo di che è arrivata l'esperienza

a Mediaset, uno stage di 6 mesi a Studio Aperto. Poi ancora il passaggio a Telenova, tv locale di Milano, e infine l'approdo a Sportitalia. Prima mi occupavo dei notiziari di Eurosport, poi sono stata spostata alla gestione del lavoro legato al telegiornale, e quindi è arrivata anche la conduzione delle news.

**Qual è l'esperienza più bella che ricorda da quando lavora nell'ambito del golf?**

Di certo il Galles. Essere inviata a Newport per seguire la Ryder Cup, l'evento mondiale più importante nel settore, ed è stato incredibile. La cosa assurda è che ero stata inviata sola, con telecamera e cavalletto. Montavo i servizi con il mio Mac e spedivo i contributi dalla sala stampa. Piantanida 'factotum'. E' stato incredibile davvero. Vedere i due team a due centimetri di distanza, poter conoscere i professionisti più forti al mondo, è stato incredibile. Durante la cerimonia inaugurale ammetto di essermi commossa.

**Dove vuole arrivare con il golf?**

Dove arriva la mia passione...



*Per Sportitalia Francesca Piantanida conduce le edizioni del telegiornale, ma si è occupata anche della rubrica "Si tennis" e di news sull'Nba. Ha lavorato anche a Mediaset e Telenova.*



*Marisa Masullo, prima da sinistra, direttore ufficio stampa Interactive Group*

# Ernesto Leoni

*Classe '45, una laurea in Economia, socio fondatore e past president del Rotary Club San Babila, Ernesto Leoni è un financial advisor del Gruppo Montepaschi. Lo incontriamo nella sede milanese di via Torino.*



**Partiamo dai suoi inizi: gli studi, la strada da Lei percorsa fino all'entrata in Montepaschi...**

Sono nato a Lodi, da ragazzino mi sono trasferito a Milano. Mi sono laureato in **Economia e Commercio alla Cattolica**, mentre già lavoravo in Banca, ho conseguito successivamente il **Master alla Bocconi nel 1975** ed il Master in Financial Planning presso l'**Università di Siena nel 2002**. Sono entrato alla Montepaschi nel **1969**, e da quel momento è iniziata la mia lunga storia con la Banca, storia tuttora in corso.

**Com'è stata la sua "gavetta"? Ha girato molte filiali?**

No, non molte, la Banca mi ha consentito di intrattenere le mie relazioni su Milano. L'esperienza più importante fuori Milano risale al momento del mio passaggio al primo grado di direttore, mi venne affidata la titolarità della filiale di Cortona, per tre anni, una sede strategica, data la sua collocazione: in Filiale eravamo solo in sei, ma per la città la **Banca MPS** era la banca per antonomasia. Ricordo quel periodo con molto piacere: una città piccola e tranquilla, ma molto vicina alla Direzione Generale di Siena; non conoscevo tutti, ma tutti conoscevano me, in relazione ovviamente al mio ruolo; mi sentivo, lo dico simpaticamente, un po' come il "padrone" della città.

**Poi il ritorno a Milano...**

Gestione Grandi Gruppi, per tre anni. Poi divento responsabile della consulenza finanziaria della Filiale Sede di Milano ed assumo successivamente e per molti anni il ruolo di gestore degli Enti Istituzionali pubblici, privati e fondazioni, ricoprendo via via gradi crescenti nell'ambito della Direzione, capitalizzando molta esperienza in un settore importante e delicato, e questo sino al 31/12/2009.

Dal 1994, dopo il superamento dell'esame pubblico, vengo iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari, continuando comunque a svolgere la suindicata attività nel settore degli "Istituzionali".

**E' da poco ritornato in MPS. Di cosa si occupa oggi?**

In effetti non sono mai uscito; difatti, al termine dei miei "primi" 40 anni di permanenza, il 1° gennaio 2010 la Banca mi ha confermato la fiducia dandomi un mandato a tempo indeterminato presso la Business Unit di Promozione Finanziaria che è, a tutti gli effetti, una Unità complementare ed in fase di forte sviluppo della "**Banca Monte Paschi**", ed io ho quindi l'opportunità di offrire alla Clientela, in qualità di professionista, l'esperienza capitalizzata in tanti anni di lavoro, rimanendo con piacere nella "Squadra"; l'occasione mi permette altresì di acquisire nuove relazioni, anche se tale scelta comporta maggiori difficoltà rispetto alla gestione di una Clientela già acquisita; in altre parole, amo molto lanciare delle sfide a me stesso. Oggi, poi, noi "Personal Financial Bankers" ci avvaliamo di un metodo/strumento molto evoluto, che la Banca ci ha messo a disposizione, denominato "**Personal Advice**".

**Cos'è, in sintesi, MPS Advice?**

E' una modalità di consulenza avanzata in materia di investimenti, costruita per formulare un'offerta modulare e basata su un processo consulenziale completo, che comprende l'analisi finanziaria degli investimenti, l'elaborazione di un progetto di investimento, il monitoraggio continuo del portafoglio. La piattaforma Advice permette di creare un percorso di valore aggiunto con il Cliente, in coerenza con le caratteristiche e gli obiettivi del medesimo. Tale approccio ci permette di seguire un percorso guidato attraverso cui

indirizzare le nostre attività, di raccogliere le specifiche esigenze del cliente, il quale apprezza la trasparenza della proposta, la possibilità di condividere gli scenari di rendimento ed il monitoraggio della Banca sulla "asset-allocation" dei portafogli.

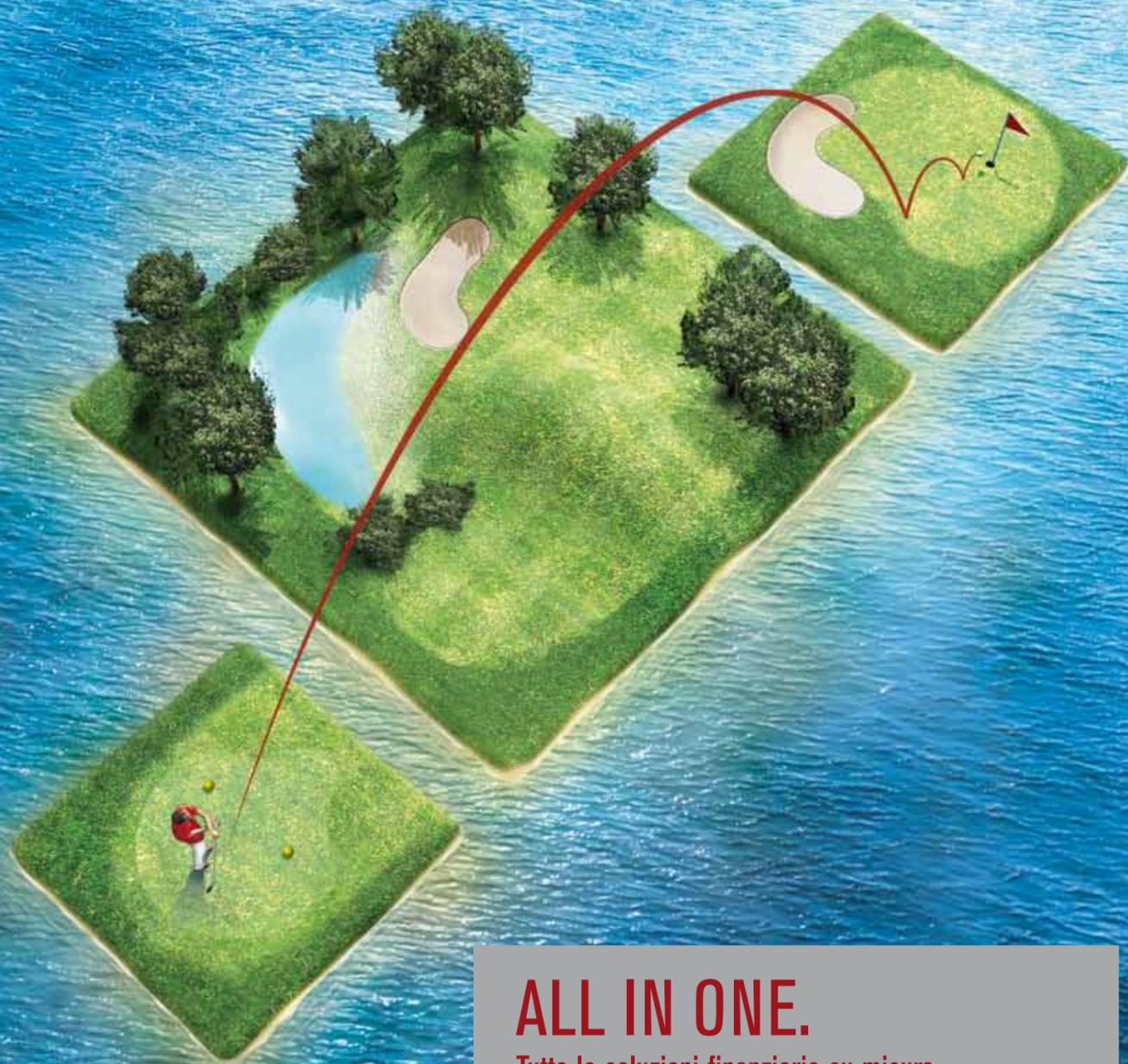
Con il Cliente si instaura un rapporto di reciproca fiducia: il percorso è comune, e la regola è quella di seguirlo ed aiutarlo a fare le proprie scelte. Professionalità, serietà, trasparenza ed entusiasmo sono i principi cardine del nostro lavoro.

**E il tempo libero? Alcuni suoi colleghi sono golfisti, Lei gioca?**

Non gioco a golf, o meglio non ancora, ma lo capisco. In effetti ho molti amici golfisti, mi capita di assistere a tornei presso il **Golf Club Monticello di Cassina Rizzardi**, in occasioni rotariane. Proprio riguardo al golf, mi piace una frase che ho mutuato per la mia professione: "non c'è un tiro uguale all'altro"; nel mio lavoro: non c'è una situazione uguale all'altra; da qui la necessità della personalizzazione del rapporto.



*Ernesto Leoni nel suo studio, in Via Torino 68 a Milano, con l'assistente Jessica Vecchiarelli.*



## ALL IN ONE.

Tutte le soluzioni finanziarie su misura, con un unico interlocutore indipendente.

PLANNING | INVESTING | TRADING | INSURANCE

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



**E**zio Maria Simonelli, commercialista e consulente di successo, "Amateur" per definizione. Com'è nata la sua passione per il Golf?

Sono un uomo poliedrico, sportivo, milanese d'adozione ma "cittadino del mondo". Adoro New York, che reputo la mia seconda casa, e appena i miei impegni me lo consentono scappo subito lì con mia moglie e le mie splendide figlie. Amo molto viaggiare, anche se Milano rimane la mia città preferita. La passione per il Golf è entrata a far parte della mia vita da oltre quindici anni. Ho iniziato al Golf Milano, per passare circa sei anni fa al **Bogogno Golf Club**. Cerco di conciliare costantemente i miei impegni di lavoro con la mia passione per il Golf e i viaggi, (...racconta Ezio Maria Simonelli dal suo studio, che sembra una galleria d'arte moderna, affacciato su piazza Cavour nel cuore di Milano).

**Un professionista di successo come Lei che siede in alcuni tra i più importanti Consigli di Amministrazione, come concilia la passione per il Golf con la professione?**

Circa tre anni fa, in seguito ad uno spin-off dal "tax department" della branch italiana di **Ernest & Young**, ho fondato con quattro giovani soci la "**Simonelli & Associati**", uno studio di consulenza fiscale e tributaria che

supporta le aziende ed i clienti nella gestione finanziaria ordinaria e straordinaria. Attualmente nella sede di **Milano** siamo oltre **20 professionisti**, oltre a cinque professionisti nella sede di **Roma** tra avvocati e commercialisti a supporto di importanti società italiane ed europee attive in tutti i settori industriali, primarie istituzioni finanziarie, banche, assicurazioni, operatori del private equity, fondi d'investimento e pubbliche amministrazioni. Assistiamo, inoltre, anche clienti, persone fisiche, nella gestione e protezione di patrimoni familiari e imprenditoriali complessi e nella pianificazione di strutture patrimoniali e assetti societari ottimali, anche nell'ottica del passaggio generazionale - una fase molto delicata soprattutto per le PMI. Come può immaginare, la gestione di una "tax firm" di questo tipo comporta un grande impegno di tempo e di risorse. Siedo inoltre in diversi Cda, per i quali sono portato a spostarmi per tutta l'Italia. E' anche in queste occasioni che, tempo permettendo, corro in alcuni tra i "green" più belli e prestigiosi per cercare di migliorare il mio handicap (attuale hcp 15). Sacca da golf e ferri sono sempre i miei compagni di viaggio.

**Anche Lei è un "Amateur" che programma le vacanze in funzione del Golf?**

Per un golfista questa è una domanda scontata. Sì, ovviamente! Cerco di ritagliarmi almeno una settimana durante l'anno fiscale per "swingare" ai **Carabi**, alle **Mauritius** o più semplicemente in qualche bel green italiano. Ovviamente quando non sono a **New York** o in **Sardegna**, dove trascorro generalmente le vacanze estive in compagnia della mia famiglia. Capita a volte (sempre meno per la verità) che mi ritagli dei long week end, (sempre lavoro permettendo) durante i quali partecipo con il mio maestro ed amici ad alcune "Clinic" in giro per l'Europa.

**Quanto tempo dedica al Golf? Quali sono le sue passioni oltre il Golf?**

Purtroppo molto meno di quello che vorrei. Nel week-end partecipo normalmente alle diverse gare che organizzano le aziende ed i Golf Club. Cerco anche di conciliare il Golf con la passione per l'Arte: credo che il collezionismo di oggetti d'arte sia un mondo straordinario. Mi piace collezionare, oltre che quadri e sculture, orologi, penne che cerco di scovare in giro per il mondo tra un'asta e l'altra, facendo coincidere gli appuntamenti di lavoro con le sessioni d'asta. Nel tempo libero amo inoltre leggere e collezionare libri, e stare in compa-

gnia degli amici.

**Che tipi di "green" preferisce. I Links? Oppure i campi storici italiani?**

Mi piacciono molto i Links, soprattutto: **Halmstad Golf Club, Barseback Golf & Country Club, Bro Hof Slott Golf Club, Falsterbro Golf Club e Ljunghusen Golf Club** in Svezia, che sono senza dubbio tra i più prestigiosi al mondo. Ovviamente in Italia il **Golf Club di Bogogno** o il mio primo circolo **Golf Club di Milano**, il **Golf Club Menaggio & Cadenabbia**, l'**Acqua Santa a Roma**, il **Golf Club di Puntaldia** dove normalmente gioco d'estate e che considero dal punto di vista paesaggistico uno di migliori, se non il migliore al mondo: 9 buche tutte al picco sul mare, vista mozzafiato. Infine il **Pevero Golf Club in Sardegna**, in cui in estate una puntatina è d'obbligo. In Costa Azzurra, prediligo il **Royal Mougins Golf** e negli "States", esattamente a **Southampton**, il **Shinnecock Hills Golf Club**.

**Le piacerebbe unire il Golf alla sua professione?**

Mi piacerebbe coinvolgere i miei giovani collaboratori, i clienti e i prospect nel gioco del golf perchè, come già sa, il golf è un ottimo strumento di relazione ed il "green" un luogo ibrido sul quale possono nascere sinergie e importanti idee di business. Inoltre il Golf è uno sport di "etichetta", che aiuta a sapersi comportare e rispettare gli altri. Credo molto sulla professionalità dei miei collaboratori. Sostengo infatti che l'accessorio più prezioso per un partner siano proprio loro, ossia degli ottimi professionisti. In studio ho anche un piccolo putting green, e quando ho bisogno di ritrovare la concentrazione "putto" un pò e poi ritorno sulla missione da risolvere. Grazie al Golf riesco a controllare ma allo stesso tempo a scaricare tutte le mie energie.

**Cosa pensa del suo swing? Dove si sente più forte?**

Cerco di perfezionare costantemente il mio swing e prediligo il gioco lungo, mentre il put mi provoca invece dei gran mal di testa.

**Come si vede "da grande"?**

La ringrazio per la domanda, perchè mi ritengo nella mia seconda giovinezza e cerco di fare tesoro di tutte le esperienze professionali e di vita che mi hanno condotto fino ad oggi. Spero vivamente di godermi sempre più la mia famiglia e di trasmettere ai miei "ragazzi" la passione per il lavoro che mi ha portato al successo.

*Sono un uomo poliedrico, sportivo, milanese d'adozione ma "cittadino del mondo". Adoro New York, che reputo la mia seconda casa, e appena i miei impegni me lo consentono scappo subito lì con mia moglie e le mie splendide figlie. Amo molto viaggiare, anche se Milano rimane la mia città preferita. La passione per il Golf è entrata a far parte della mia vita da oltre quindici anni. Ho iniziato al Golf Milano, per passare circa sei anni fa al Bogogno Golf Club.*





**RIZZETTI**  
I M M O B I L I A R E S.R.L.

R

**P**ROTAGONISTI

*I Golfisti si raccontano*

LA PROPOSTA PIU' PREZIOSA DELLA CITTA'.

BERGAMO, via Mazzini  
Straordinario attico 183mq con terrazze panoramiche su città alta di 150mq, box doppio e cantina, consegna estate 2011, possibilità personalizzazione spazi e finiture.  
€ 1.450.000,00.

BERGAMO, zona Poste  
In palazzo storico, appartamento elegantemente ristrutturato: ingresso, soggiorno, cucina abitabile, due camere, doppi servizi, ripostigli, lavanderia, solaio, cantina, box.  
€ 600.000,00.

BERGAMO, città alta, Sudorno  
Rara occasione, appartamento 160mq completamente da ristrutturare, piano alto, vista panoramica a 360 gradi, box doppio.  
€ 850.000,00.

BERGAMO, Conca d'oro  
In palazzo d'epoca, elegantissimo splendido appartamento libero su 4 lati 320mq posto all'ultimo piano: ingresso, ampio salone con sala da pranzo, studio, cucina abitabile, 4 camere, 3 bagni, 2 box. Splendidi affacci e vedute sulla città e su città alta.

BERGAMO, città alta, fronte mura  
In antico e prestigiosissimo palazzo ristrutturato strepitoso ultimo piano 220mq, terrazzo panoramico possibilità box.  
€ 2.100.000,00.

BERGAMO, centralissimo



In moderno condominio, stupendo attico distribuito su più livelli di 250mq, modernissima e raffinatissima ristrutturazione, ottima vista su città alta, box, cantina.  
€ 1.550.000,00.

BERGAMO, S. Martino Pigrizia  
In elegante contesto, appartamento tot. 350mq distribuito su 2 livelli, da ristrutturare, giardino 1.500mq, box doppio.  
€ 1.800.000,00.

BERGAMO, Porta Dipinta  
Strepitoso appartamento 150mq in meraviglioso palazzo al secondo piano con vista strepitosa: ingresso, soggiorno, cucina, 2 camere, 2 bagni, lavanderia, box nelle vicinanze.  
€ 1.250.000,00.

BERGAMO, viale Vittorio Emanuele  
Spettacolare attico 220mq in fase di totale ristrutturazione, terrazzo vivibile, cantina, box doppio.

BERGAMO, via Broseta-Piazza Pontida  
Accogliente e luminosa mansarda 150mq, quadrilocale con doppi servizi, grazioso soppalco, ottime finiture.  
€ 590.000,00.

BERGAMO, via Pignolo alta



In palazzo storico completamente ristrutturato, stupendo appartamento con vista panoramica: ingresso, soggiorno, cucina con isola centrale a vista, due ampie camere, doppi servizi, 2 box, cantina.  
€ 680.000,00.

BERGAMO, centralissimo



In elegante contesto, raffinatissimo attico per tot. 230mq: ingresso, soggiorno con terrazzo di 20mq, cucina, camera padronale con bagno privato e cabina armadio, due camere, bagno, bagno ospiti, lavanderia. Terrazzo/solarium 37mq. Spettacolare vista città alta. Finiture raffinatissime.  
€ 2.400.000,00.

BERGAMO, zona Astino  
Posizione panoramica, appartamento in villa distribuito su due livelli per tot. 200mq, da ristrutturare, giardino 1.000mq con piscina, box doppio.  
€ 890.000,00.

BERGAMO, zona Piscine  
In villa, straordinario appartamento di 250mq distribuito su due livelli, ristrutturato con finiture extra lusso. Ampie vetrate panoramiche con vista straordinaria. La proprietà si completa di un magnifico giardino privato di oltre 700mq. Box doppio.  
€ 1.950.000,00.

BERGAMO, Città alta



Zona piazza mercato del fieno, elegantissimo e raffinatissimo appartamento distribuito su 2 livelli per tot. 110mq, ottime finiture. Possibilità box € 100.000,00.  
€ 610.000,00.

BERGAMO, Redona



In elegante palazzo, magnifico, vero attico al sesto piano, libero sui 4 lati, tot 350mq con 500mq di terrazzi, 5 camere, 4 bagni, capitolato altissimo livello, 2 box, 2 cantine.

BERGAMO, Conca d'oro



In elegante contesto, appartamento posto al terzo, nonché ultimo, piano per tot. 220mq: doppio ingresso, cucina con tinello, grande soggiorno/pranzo, studio, tre camere (di cui due con terrazzo), tripli servizi, guardaroba/lavanderia. Terrazzo vivibile fronte soggiorno. Ampio box singolo. n. 2 cantine.  
€ 830.000,00.

# Angelica Moresco

Mi chiamo **Angelica Moresco**, sono nata il **10 Ottobre del 1998** e vivo a Caldogno, in provincia di **Vicenza**. Ho iniziato la mia carriera golfistica a non più di **6 anni**. La passione è iniziata quando mio padre, per allenarsi, mi portò in un posto magnifico: il campo da golf. Io gli chiesi subito come si giocava, cosa dovevamo fare; lui mi rispose in modo felice, come avvolto da quello splendore. Ero una ragazza sveglia, e capii subito che era uno sport fantastico!

Il mio primo tiro lo feci con un ferro di plastica, quelli che usano tutti i bambini piccoli per divertirsi e provare il golf, e ovviamente non fu successone, anzi non riuscii neanche a colpire la palla posizionata su un tee di plastica! Ma i mesi passarono, e la voglia di giocare aumentò sempre di più. Così iniziai a partecipare ad un corso che si teneva ogni sabato al **Golf Club Vicenza**, un campo a nove buche; piccolo ma divertente, gestito dai maestri **Alex Senoner** e **Roberto Paolillo**. Ricordo che ero l'unica ragazza, e per di più la più piccola del gruppo. Mi sentivo "in minoranza", ma questa paura svanì quando vinsi la mia prima gara, organizzata dai miei maestri. Era la tipica garetta a tre buche che serviva a chiudere con una cosa divertente queste lezioni. La buca **numero 1** la conclusi in ben **undici colpi**, la **numero 2** in **quattro**, ma il successo fu alla nona: un **par quattro** difficile, lungo e con molta acqua... riuscii a finire in **cinque colpi**! Come premio ricevetti una piccola coppa d'argento che, ancora oggi, ha per me un grande valore.

Dopo un anno il mio gioco migliorava, così



il maestro Senoner decise di spostarmi in un corso molto più impegnativo del quale faceva parte **Laura Sedda** (il mio idolo!), una ragazza della Nazionale. All'età di dieci anni (maggio **2009**) conquistai l'**handicap**, e da lì in poi per me cambiò tutto. Iniziai ad allenarmi tre volte a settimana, a fare della ginnastica per le braccia che si dovevano rafforzare. Il 13 e 14 luglio feci la mia prima gara giovanile: i **Campionati Italiani Baby**. A quel tempo ero ancora sui 30 di hcp, ma riuscii comunque a portare a casa un buon risultato: un bel **98 di score** il primo giorno e un **97** il secondo. Durante l'estate partecipai a molte gare di circolo ad **Asiago**, ma la vera sfida iniziò nel gennaio del **2010**, quando passai tutto l'inverno facendo un certo tipo di ginnastica e cercando di andare ad allenarmi anche se c'era la neve...

Iniziai con le gare giovanili, nelle quali ottenni buoni risultati, e cominciai con le gare sotto i novanta. La mia gara sugli ottanta la feci a Jesolo. La soddisfazione più grande arrivò nel luglio del 2010, ai **Campionati Italiani Under 12** tenutisi al **Golf Club Jesolo**, dove riuscii ad ottenere il quarto posto con uno score di 85 e 86. Il golf era diventata l'unica cosa a cui tenevo davvero e durante l'estate mi allenavo almeno cinque ore tutti i giorni, perché alla domenica mi aspetta una gara giovanile.

Riuscii ad ottenere il brevetto concludendo la prima metà della stagione al secondo posto nel ranking della zona 3 Under 12, e all'undicesimo nel ranking nazionale della stessa categoria. Nella seconda parte della stagione ottenni ancora più vittorie, e il mio score iniziò ad essere minore dell'**85**: conclusi in **83** a **Padova**, in **84** a Jesolo e conquistai il secondo posto ai campionati triveneti match-play zona 3 a **Jesolo**. Insomma, mi ritrovai ad avere un

**10.5 di hcp** a fine stagione. Nei primi giorni di dicembre 2010 il Comitato Veneto Golf ha convocato i ragazzi considerati più bravi ad un corso brevetti ad Albarella. E' durato due giorni, e vi giuro che avevo sempre in mano una mazza da golf! E' stato bellissimo! Ai primi di gennaio 2011 mi comunicarono la notizia più bella della mia vita...: **AVEVO PRESO IL BREVETTO GIOVANILE!**

Il merito di questo brevetto è stato soprattutto del mio maestro Alex Senoner, che ringrazio moltissimo per tutto quello che fa per me e per la sua disponibilità e allegria anche nei momenti difficili. Ma le sorprese non finiscono qui... perché per il prossimo marzo il comitato ha organizzato un altro corso brevetti, e questa volta dura ben cinque giorni!!! Non vedo l'ora!!! Per me il golf è la cosa più importante (oltre alla scuola...), è uno sport fantastico perché si sta a contatto con la natura, ti senti avvolto da una concentrazione e da una tranquillità che non penso di aver mai provato in altre occasioni. Come dico sempre, senza il golf la mia vita non avrebbe senso! I miei idoli sono **Matteo Manassero**, che stimo molto e che seguo in ogni sua gara, **Chicco (Francesco Molinari)** per la sua capacità di concentrazione e **Dodo (Edoardo Molinari)**, per la sua forza e il divertimento che mette quando gioca. **Se per caso leggeranno queste righe, gli ricordo che non mi hanno confermato l'amicizia su Facebook!**

Spero in una stagione 2011 ricca di soddisfazioni e di buoni risultati sia in campo golfistico che in quello scolastico. E consiglio a tutti di provare a giocare a golf, di non badare alle persone che dicono che il golf è uno sport per vecchi. Provate, non ve ne pentirete!

**Angelica Moresco**

**F**ederico Foscale è un imprenditore di 36 anni, nato in Italia ma ormai residente all'estero da quasi 20. Dopo una lunga esperienza professionale tra New York, Londra e Lugano nell'investment & corporate banking e nel mondo della finanza d'investimento (lavorando per prestigiose istituzioni tra cui JP Morgan Chase e Banca del Gottardo), nel 2006 ha fondato insieme a sua moglie Carol il Gruppo Lombard Network, con sede principale in Svizzera a Lugano (LN Consulting sagl) e succursale in Italia, a Milano (Lombard Finance srl). Il Gruppo si occupa di consulenza finanziaria, sia ordinaria che straordinaria, per piccole e medie imprese svizzere ed italiane.

**Com'è nata Lombard Network?**

L'idea di avviare questa attività nasce dall'evidente necessità delle piccole e medie imprese (intendo aziende con un fatturato da 5 a 50 milioni di euro) di poter accedere non solo agli strumenti finanziari più sofisticati, ma anche di essere assistite nell'attività ordinaria bancaria attraverso l'ottimizzazione delle relazioni in essere, l'estensione dei fidi, l'emissione di smobilizzo crediti e medio termini, la ristrutturazione e consolidamento del debito, nonché leasing di tipo strumentale ed immobiliare. Tutta questa attività avviene tramite l'analisi del fabbisogno finanziario dell'impresa, che gestiamo autonomamente, agendo successivamente come "investor relation" con le banche. Il nostro ufficio principale, dove impieghiamo lo staff di analisti finanziari e consulenti è a Lugano, in Svizzera; a Milano

invece abbiamo aperto una succursale dedicata al mercato bancario per le imprese italiane.

**Come è il suo rapporto con il golf?**

Mi sono avvicinato al mondo del golf ancora da studente liceale, all'inizio degli anni '90. Sono stato introdotto a questa disciplina da alcuni miei compagni di squadra di rugby. Avevo abbandonato per un certo periodo, ma fortunatamente (complice Angelo, un mio caro amico che la scorsa estate mi fece come regalo di compleanno una meravigliosa sacca della giapponese Tsuruya completa di tutti i ferri) ho ripreso a giocare.

**Quindi possiamo definirla un appassionato ma non certo un campione?**

Esatto, sono solo un grande appassionato, non fuoriclasse del golf. Però la bellezza di questo sport, caratteristica che lo rende unico, è la capacità di permettere anche ad un dilettante di competere con un esperto, magari anche professionista.

**Oltre a questa sua affermazione, il golf può essere anche un ottimo momento per fare affari? Le capita spesso di "lavorare" sul green?**

Questa è una affermazione molto comune tra imprenditori appassionati di golf. Ed è corretto! Chiaramente questo non è il fine ma semplicemente un effetto. Trascorrere delle ore sul green o qualche momento alla Club House permette di incontrare persone in un contesto di svago, e conseguentemente c'è la

possibilità di consolidare certi legami sociali. È un po' come quando si passa una giornata in barca o una bella serata a tavola.

**In quali occasioni preferisce dedicarsi al golf?**

Generalmente nei lunghi periodi di vacanza mi ritaglio dei piacevoli momenti per giocare. Soprattutto quando viaggio amo visitare i Golf Club locali, sia per scoprire l'atmosfera unica che ciascuno trasmette sia per godere della natura, dalla quale sono sempre circondati. Personalmente trovo i golf britannici tra i più affascinanti.

**E in famiglia, con sua moglie Carol con la quale condividete anche molti momenti professionali, come vivete questa passione?**

Con Carol abbiamo molte passioni in comune: l'amore per il mare e le barche, l'interesse per l'arte ed in particolare per la pittura e il teatro. E di recente sono anche riuscito a trasmetterle la curiosità per il golf e così sta iniziando a prendere le prime lezioni. Durante una nostra vacanza ad Alassio ha visto il golf di Garlenda e se ne è innamorata. In aggiunta stiamo supportando, con sponsorizzazioni e promozione, una giovane ragazza, Valentina De Simoni, che sta avviando una serie di importanti iniziative imprenditoriali nel campo golfistico denominate "Business to Green" di cui sicuramente vi parleremo nei prossimi mesi.

**Trova delle similitudini tra il golf e il suo lavoro di imprenditore nella consulenza finanziaria all'impresa?**

Certamente. Il mio lavoro consiste nel cercare di pianificare il fabbisogno finanziario delle imprese e successivamente, agendo in rappresentanza delle stesse, nel reperimento dei finanziamenti da banche o fondi di private equity, il tutto rispettando tempi e condizioni. Nel golf un giocatore analogamente deve pianificare la sua strategia studiando il percorso, le buche e scegliendo i ferri o legni corretti; successivamente deve agire rispettando il limite dei 72 colpi... trovo molte somiglianze!

**Allora un'ultima domanda a tema, visto che si occupa di finanza. Ma il tempo e il denaro dedicati al golf possono essere quindi considerati un buon investimento?**

Rispondo in maniera "tecnica". Il ritorno sull'investimento è incredibilmente alto se si considera, oltre al potenziale guadagno sulle relazioni di business, la piacevolezza di trascorrere una giornata all'aria aperta circondati dal verde in totale relax insieme a degli amici.



*La bellezza di questo sport, caratteristica che lo rende unico, è la capacità di permettere anche ad un dilettante di competere con un esperto, magari anche professionista*



Carole Gonzalez Foscale - Executive Vice President, Federico Foscale - Chief Executive Officer e Fabio Torti - Consulente area commerciale

# GOLF CLUB VAL DI COLLE

Foto di Lorenza Ricci

*420 metri di altitudine e a soli 5 minuti di auto dal centro di Arezzo, Val di Colle domina Bagnoro, l'etrusco-romano "Balneum Aureum". Gli edifici, di varie epoche, 1100, 1300, 1600, conservano i caratteri dell'architettura medioevale.*

**N**ella provincia di Arezzo non ci sono luoghi come Val di Colle. Esisteranno aree forse più antiche, esisteranno panorami forse più suggestivi e proprietari altrettanto cordiali. Ma credo non sia possibile ritrovare un'altra località che assomma in sé tutte queste caratteristiche e molte altre ancora, che non vogliamo qui svelare per non togliere all'ospite il piacere di scoprirle da sé. Segui le insegne per Val di Colle, arrivi a Bagnoro, prendi la strada e... sali, sali... sali e ti trovi senza quasi accorgertene immerso tra ulivi e boschi. Ti sembrerà di aver sbagliato strada, anche se sei certo di aver seguito le indicazioni. E' solo una sensazione perchè sei indaffarato a guar-

dare qua e là, come se stessi attraversando un "paradiso verde", invece, ecco, l'ultima curva... e il cancello della antica dimora. Ti fermi un attimo, senza scendere dall'auto, guardando attraverso i vetri. E' come se si fosse entrati in un'altra dimensione, dove attorno c'è solo storia, silenzio, fascino. E vedi uno di quei rari posti dove l'uomo è riuscito a creare qualcosa di veramente bello, perfettamente integrato nella natura. Una natura mai violata.

Qui trovi solo aiuole curate, fiori, maestosi alberi ed altrettanto maestosi muri in pietra arenaria, sovrastati dal rosso delle tegole dell'antico cotto toscano. Si respira la storia, tra le pietre con le date scolpite, le antiche iscrizioni, gli arredi in ferro battuto a mano, i mobili di legno creati 700 anni fa da abili artigiani, poggiati su pavimenti fatti con grandi lastre di pietra che lasciano lo spazio anche ad un pezzetto di una antichissima strada romana. Entriamo. Dove siamo? In un maniero? Sì, potrebbe essere. Le muraglie sono alte, le scale antiche, alle pareti armi ed alabarde di almeno sei secoli. Ma forse siamo in un convento, viste le basse porticine e i passaggi ad arco ricavati nella pietra e il silenzio che ti riporta ad un luogo sacro.

Ma c'è un maestoso camino, nel salone: allora siamo in un'antica villa signorile. Ora è chiaro: siamo in un posto che è tutte queste cose. Siamo a Val di Colle.

Val di Colle è un luogo che sa di magico.

Quando arrivi te ne innamori subito e una volta partito non vedi l'ora di tornarci di nuovo, anche solo per riassaggiare tutte quelle specialità di vino, olio, condimenti, spezie e minestre con il marchio Val di Colle.

Giovanni Palleggi, con la moglie Anna ed il figlio Pier Giovanni hanno portato Val di Colle agli attuali splendori. Con grande impegno, massima attenzione e raro gusto, Nanni ha restaurato gli antichi fabbricati, pietra dopo pietra, dando a Val di Colle quell'anima calda che ti avvolge e ti fa sentire sempre a tuo agio. Insomma, sapete perché è bello vivere in posti come Val di Colle? Perché ti riscopri uomo e riscopri il rapporto con il tempo, con i segni, con il mondo e assapori il respiro della Storia.

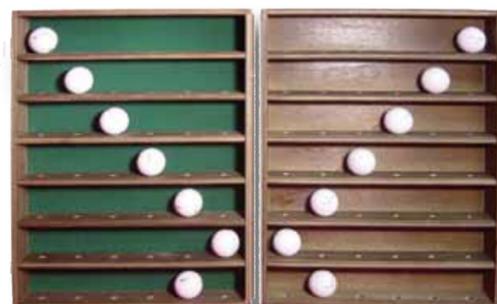
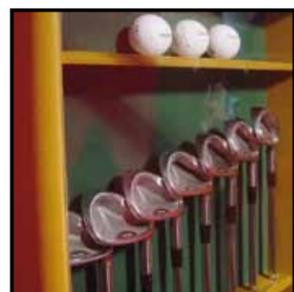


*Per dare spazio agli ospiti sono state allestite varie sale di soggiorno e meeting e limitato il numero delle camere a 10, tutte caldamente arredate in un mix di antichi arredi e moderna tecnologia. Mobili ed antichissimi oggetti si integrano con una spettacolare collezione di grafica e pittura moderna dalle firme più prestigiose. Il giardino è stato progettato dal famoso architetto Porcinai ed alcune statue dello scultore Sbarluzzi osservano placidamente gli ospiti. Val di Colle è anche un campo da golf a tre buche con Club House, putting green e campo pratica, piscina, trekking, percorso salute, tanto relax ed un eccellente ristorante di esclusiva cucina toscana.*

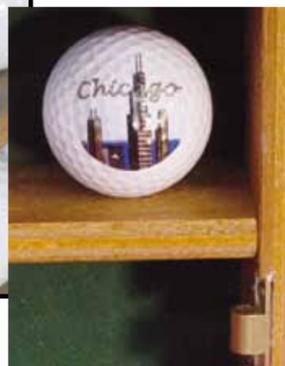


# Quando il legno incontra il Golf.

— testimone delle tue emozioni —



**Il legno protagonista, per pezzi unici di arredo. Espositori costruiti con cura artigianale per esaltare la propria passione per il Golf. Materiali, colori e design studiati per incontrare le esigenze più sofisticate dei Golfisti.**



# CIRCOLI

# ANTOIGNOLLA GOLF CLUB



ANTOIGNOLLA GOLF

## Il Percorso Antognolla Championship 18 buche

Il Campo da Golf di Antognolla è un magnifico percorso 18 buche disegnato dal famoso architetto Robert Trent Jones II situato nel cuore dell'Umbria a soli 20 minuti a nord di Perugia. Il campo si staglia alle pendici del castello di Antognolla, un affascinante maniero medievale risalente al XII secolo perfettamente conservato che domina il campo in tutta la sua imponenza.

Il percorso è particolarmente interessante e ricco di difficoltà tecniche, si tratta sicuramente di uno dei più spettacolari percorsi italiani. Le buche infatti si susseguono con un

ritmo impeccabile lungo il pendio di gioco su cui si affaccia il Castello di Antognolla protagonista assoluto del campo. È stato lo stesso Robert Trent Jones Jr. a pretendere che fra i vari fairway non ci fossero troppi alberi, per consentire alla vista di spaziare su molte buche e di intravedere sempre, da varie angolature, il maniero medievale in tutta la sua bellezza. Delicato, tecnico, ma non impossibile, il percorso è un vero "must" tutto da scoprire.

## Il Campo Pratica

Il Campo pratica dell'Antognolla Golf è il luogo perfetto per scaldarsi prima di un giro o per provare il gioco breve. Il campo pratica è

aperto sette giorni su sette dalle 8,30 alle 19. Le attrezzature di pratica includono: Campo pratica di 250 metri, varietà di posizioni di tiro, fairway ondulato, target green, putting green, pitching area.

## Servizi ed attrezzature

Club house; Bar; Ristorante "Il Caldaro"; Noleggio sacche; Noleggio golf cart; Noleggio carrelli; Spogliatoi con docce; Area funzionale; Scuola di golf by Golf Promotion Academy Fitness Center, Personal Training, Massaggio Fisioterapico.

Foto di Lorenza Ricci



Rivolgiti al tuo pro shop o negozio di fiducia.  
Oppure chiedi informazioni: cell. 347 1133905  
e-mail: and.carena@gmail.com



Associazione Amici del "Centro Dino Ferrari"

Ente Morale riconosciuto con D.P.R. - n. 1035 del 21-11-84  
Dipartimento di Scienze Neurologiche dell'Università di Milano  
Fondazione I.R.C.C.S. Ospedale Maggiore Policlinico  
Mangiagalli e Regina Elena - Milano

C'È UN NUOVO MODO DI AIUTARE LA RICERCA  
(e non ti costa nulla)

5 x mille

Utilizza il nostro codice fiscale

07276710154

nei modelli 730, Unico e CUD

Nella prossima dichiarazione dei redditi puoi devolvere il 5 per mille dell'imposta sul reddito ai progetti promossi dall'Associazione Amici del "Centro Dino Ferrari", riguardanti le attività di ricerca nel campo delle principali malattie neuromuscolari e neurodegenerative:

- Distrofia Muscolare di Duchenne
- Morbo di Parkinson
- Distrofia Miotonica di Steinert
- Demenza di Alzheimer
- Sclerosi Laterale Amiotrofica (SLA)
- Sclerosi Multipla

Metti la tua firma e il nostro codice fiscale nel riquadro in alto a sinistra, nell'area "sostegno del volontariato"

SCelta DEL DICHIARANTE PER LA DESTINAZIONE DEL CINQUE PER MILLE DELL'IRPEF (in caso di scelta FIRMARE IN UNO degli spazi sottostanti)

Sostegno del volontariato, delle organizzazioni non lucrative di utilità sociale, delle associazioni di promozione sociale, delle associazioni e fondazioni		Finanziamento dell'istruzione scolastica delle università	
FIRMA	Codice fiscale del beneficiario (eventuale)	FIRMA	Codice fiscale del beneficiario (eventuale)
	07276710154		
Finanziamento della ricerca scientifica		Altre attività per il sostegno del volontariato, delle associazioni di promozione sociale e di altre fondazioni e associazioni riconosciute	
FIRMA	Codice fiscale del beneficiario (eventuale)	FIRMA	Codice fiscale del beneficiario (eventuale)

In aggiunta a quanto spiegato nell'informativa sul trattamento dei dati, si precisa che i dati personali del contribuente verranno utilizzati solo dall'Agenzia delle Entrate per attuare la scelta.

La legge finanziaria (Luglio 23 dicembre 2005 n. 246, articolo 1, comma 137) ha previsto che il contribuente, oltre all'8 per mille, può devolvere una quota pari al 5 per mille dell'IRPEF a finalità di sostegno del volontariato, delle associazioni di promozione sociale e di altre fondazioni e associazioni riconosciute.

CIRCOLI



Grazia Borelli, presidente Golf People Club House, inviterà ogni mese 30 selezionati ospiti sulla terrazza della propria residenza milanese, dove si degusteranno prelibatezze enogastronomiche, al fine di sviluppare e consolidare le conoscenze avviate sul Green.



Avvocato Alberto Carnaghi (a sinistra) e Daniele Rosa, direttore comunicazione Bayer (a destra) alla cena Open House Milano



Cena Open House Milano.



Cena di gala Alfio Bardolla.



E' nato ARÔME  
CONCEPT STORE



J'ADORE LE' CONCEPT STORE!

Il concept store più ricco e trendy della città: non si vendono solo oggetti ma anche idee, progetti e servizi.

Un nuovo living contemporaneo realizzato su tre livelli di raffinato ambiente "grezzo chic" con tentazioni di sfrenato shopping a cui sarà difficile resistere, dalla maglietta firmata all'idea regalo che non avete mai visto.



ARÔME  
CONCEPT STORE



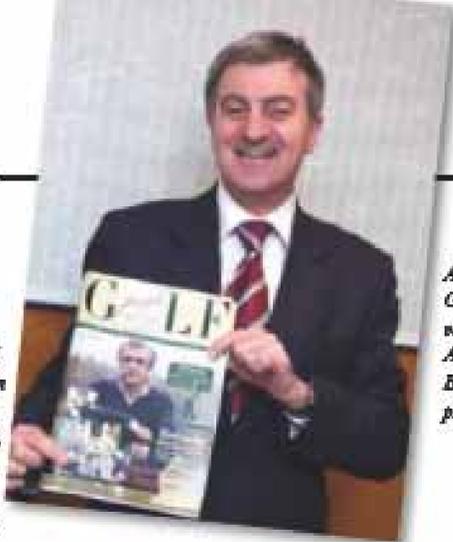
Un ambiente rilassante e accogliente dove non si entra solo per comperare ma si approda per trovare nuovi stili di tendenza.

Via Nino Bixio 1  
Ang. Viale Piave  
0289054712  
aromegroup@hotmail.it  
www.aromegroup.com

COMING SOON



Nel prossimo numero tra gli altri saranno presentati con esclusive interviste: Federico Brambilla, storia di copertina, presidente Le Robinie Golf Club.



Alessandro Gasbarre, private insurance, Alessandra Bussi Moratti, psicologia.



Cristina Tacconi, lifestyle, Federico Squazzi, presidente Terzi Assicurazione avvocati, notai e magistrati golfisti.



e Federica Torri, yacht & sail, Peter Johannesen, diplomazia



CIRCOLI

# Wunderkammer voyage: la camera delle rarità e delle prelibatezze di viaggio.

È il 1455. Ci troviamo in Gutenbergplatz a Magonza, Germania, città che nasce alla confluenza dei fiumi Meno e Reno, capitale del Land della Renania-Palatinato. Qui la piazza più importante della città, solcata centralmente da un intaglio lapideo che segue la curvatura terrestre del 50° parallelo, è intitolata al suo cittadino più illustre Johann Gutenberg, padre europeo della tipografia. Un paio di secoli prima, nel 1234 in Corea la dinastia Goguryeo governa l'omonima terra, tramandando alla storia le ceramiche Celandon e 80.000 tavolette di legno con le scritture buddiste sacre Tripitaka, create con la prima macchina di stampa a lettere metalliche, antecedente storico all'invenzione gutemberghiana del torchio da stampa con caratteri mobili.



Architetto  
Andrea Alpini  
Direttore  
Itinerari  
Culturali  
Golfistici

Nasce con questo numero la rubrica Wunderkammer voyage, la camera delle rarità e delle prelibatezze di viaggio, dove si misceleranno green, arte, aria di viaggio, emozioni e raffinatezze architettoniche, da assaporare con l'ausilio dei calici gustativi.

Viaggeremo come flaneur attraverso moderne Wunderkammer, non più catalizzatrici di rarità collezionistiche rinascimentali, ma contemporanei percorsi attorno cui si snoderanno racconti di naturalia e artificialia. I primi si riferiscono a paesaggi naturali e sensazioni provate nel solcare i diversi tagli d'erba di un percorso da golf ed ai suoi cromatismi; nei secondi si incontrano architetture, opere d'arte e rarità costruite dalle mani dell'uomo. Concluderemo il viaggio in un buon ristorante esaltando il gusto delle nostre papille gustative con pietanze e pigiature di uve locali, il tatto attra-

vivande, la vista apprezzando i colori delle portate, ed infine l'udito ascoltando buona musica.

A questo punto vi starete chiedendo perché mai una rubrica italiana debba portare un nome d'oltralpe, e ne avete ragione. La scelta del nome assegnata è stata difficile, dovendo unire i tanti aspetti del viaggio in un unico titolo. Ecco allora il saper viaggiare di letterati mitteleuropei, invero tra le Alpi e il Baltico, che tra Settecento e Ottocento si recavano alla scoperta del Bel Paese: Goethe, Marie-Henri Beyle più noto come Stendhal, Baudelaire, Montesquieu, e l'allora sedicenne Arthur Rimbaud.

Per imparare a viaggiare bisogna anzitutto saper vedere ciò che ci circonda, si deve metaforicamente indossare un buon paio di occhiali, se già non se ne dispone di un paio reale, che ci permetta di vedere almeno a fuoco le immagini.

Il momento è solenne, bisogna guardarsi intorno, poi focalizzarsi su un aspetto, poiché con gli occhiali se ne vede meglio la storia. Allora si sceglie che viaggiatore si vuole essere. Dall'età di dieci anni ogni giorno ne indosso un paio, ed ormai sono convinto che portare gli occhiali sia un privilegio; quando li si toglie si può vedere il mondo come nessuno mai lo vedrà.

Andrea Alpini

verso la granulosità dei pani e delle farine, l'olfatto inebriandoci degli aromi scaturiti dalle

E' nato **ARÔME**  
RESTAURANT & BISTROT  
LOUNGE BAR



IL RISTORANTE DOVE I PROFUMI  
SI FANNO GUSTARE!

Immagina un posto dove la cucina regionale si sposa perfettamente con le specie più profumate. Immagina un posto dove i sapori della tradizione si nutrono di creatività....

Via Fogazzaro 9  
ang. Viale Monteleone  
tel. 02 49659484  
Cell. 348 7153279  
Cell. 348 3172731  
www.aromebistrot.com  
info@aromebistrot.com



**ARÔME**  
RESTAURANT & BISTROT  
LOUNGE BAR



Per provare l'arte di un grande Chef  
Per un business lunch  
Per una cena raffinata  
Per degustare vini e sfiziosi piattini  
Per un aperitivo ostriche e champagne

Lun. - Ven.  
Pranzo: 12:00 - 14:00  
Cena: 20:00 - 23:00  
Sabato: 20:00 - 23:00  
Domenica Chiuso

## MIRABILIA

"Sicilian Open" European PGA Tour, 17 - 20 marzo 2011

Ospitato presso il Donnafugata Golf & SPA Resort, innovativo polo golfistico con due percorsi da 18 buche ciascuno: il Parkland disegnato da Gary Player e il Links, disegnato da Franco Piras. L'Open è stato disputato sul percorso Parkland, che si snoda nella dolce piana del ragusano, dalla cui buca 6, un par 4 di 397 metri, è possibile ammirare una necropoli greca del VI secolo a.C..

A poca distanza dal percorso da golf si trovano adagiate, nella Val di Noto, le città di Ragusa, Modica, Scicli e Noto, ridondanti di architetture barocche, con pure declinazioni siciliane. E per chi volesse arrivare fino a Palermo, per visitare le sue cattedrali ed il caratteristico mercato della Vucciria, consiglio di recarsi a Monreale, ove restano le vestigia dell'antica Wunderkammer del Monastero di San Martino delle Scale.

# VHERNIER

"UN ANELLO PER SALVARE UNA PICCOLA VITA"

Anello Pirouette argento e oro rosa,  
serie limitata 1.000 pezzi.  
Euro 970.

L'acquisto di ogni anello  
permetterà di devolvere 450 euro, pari al costo di un'operazione chirurgica,  
all'ospedale pediatrico N.P.H. St. Damien ad Haiti.  
Disponibile nei negozi Vhernier e su prenotazione a [info@vhernier.it](mailto:info@vhernier.it),  
o al numero +39 02 77331560



# TORNEI

## KINDER GOLF TROPHY 2011



**K**inder Golf Trophy, appuntamento con il più grande circuito giovanile riservato agli under 18, è partito il 13 marzo al **Circolo Golf degli Ulivi di Sanremo**. Si tratta della quarta edizione del torneo destinato ai giovanissimi promosso dalla Ferrero attraverso il progetto Kinder+Sport. Solo lo scorso anno hanno partecipato alle gare 3 mila ragazzi. Quest'anno le tappe saranno 22 e toccheranno tutte le regioni italiane, dalla Valle d'Aosta alla Sicilia: dopo l'esordio a San Remo, come da tradizione, Kinder Golf Trophy si sposta al Conero, La Margherita, Le Querce, Le Madonie, Bergamo, Castelconturbia, Le Pavoniere, Volturno, Modena, Parco di Roma, Cherasco,

Villa D'Este, Perugia, San Donato, Dolomiti, Is Molas, Lignano, Riva Dei Tessali, San Domenico, Cervinia e Padova. Gran Finale, il 7 settembre, al Circolo Golf Torino. Le gare sono valide per il ranking italiano e sono patrocinate dalla Federazione Italiana Golf. Possono partecipare tutti i ragazzi e le ragazze nati dal 01/01/1993. Le gare si giocano con formula medal scratch categoria maschile e femminile, con premi per i primi cinque scratch assoluti maschili, ai primi tre scratch assoluto femminili, ai primi maschili e femminili under 16, 14 e 12, ai primi 2 netti maschili e al primo netto femminile. Sono invitati a partecipare alla finale che si

svolge al Circolo Golf Torino i primi cinque classificati scratch maschili e le prime tre classificate scratch femminili. La formula di gara e i premi della finale sono uguali alle tappe di qualifica.

**LA FESTA** Anche questa edizione si preannuncia come la più dolce del calendario giovanile italiano: golose merende a base di prodotti Kinder saranno organizzate in tutte le tappe. Maxi confezioni vanno in premio ai vincitori del "Driving Contest" e del "Nearest to the Pin", ed infine chi realizzerà "Hole in One" si aggiudicherà la fornitura di dolcezze per un anno. Tutti i partecipanti, inoltre, riceveranno simpatici doni: cappellini, palline e magliette Kinder+Sport.

**LA FILOSOFIA** La scelta del golf non è casuale bensì dettata da una serie di elementi che questo sport ha in comune con la filosofia di Kinder+Sport, come l'impegno, il contatto con la natura e la necessità di avere uno stile di vita equilibrato ed una sana alimentazione.

Agnese Vigna



Il servizio continua sul sito  
[www.golfpeople.eu](http://www.golfpeople.eu)

**Regolamento e Calendario**  
su [www.golfpeople.eu](http://www.golfpeople.eu)



# GIAMPAOLO PREARO: LO SCOPRITORE DI TALENTI CRESCIUTO NELL'ARTE

*Intervista a Giampaolo Prearo de La Prearo Editore, storica casa editrice milanese di libri d'arte, che opera sul mercato da più di quarant'anni, scoprendo nuovi talenti della storia dell'arte e della teoria artistica.*

**Vera Agosti: è vero, Giampaolo, che nonostante la tua folta chioma grigio argento ti definisci scherzosamente "un giovane editore"?**

Giampaolo Prearo: Sicuramente. Questo perché ho sempre amato e aiutato i giovani (artisti, critici e curatori) e continuo a farlo tuttora.

**Com'è nata la casa editrice?**

Ho fondato La Prearo Editore per accettare una sfida di Franco Maria Ricci. Avrei dovuto essere in grado di pubblicare un libro d'arte migliore del suo... Tenete conto che già lavoravo nella tipografia di mia moglie ed ero cresciuto nell'arte, con mio padre collezionista.

L'artista Gianni Bertini, conosciuto alla sua personale alla Galleria Bellora di Milano, mi propose di realizzare la sua prima monografia e così cominciai. Eravamo nel 1969, in piena contestazione studentesca. Anni di fermento, di libertà e provocazione. Gli artisti e gli intellettuali cercavano continui punti di ritrovo in Brera o alla Galleria Bellora, per confrontarsi e scambiarsi idee. Realizzare il catalogo dell'opera completa di un autore comportava un lunghissimo lavoro di ricerca per avere le informazioni, le fotografie dei quadri già posseduti dai collezionisti, perché non esisteva quasi nulla per l'arte contemporanea, pochi musei, fondazioni, archivi; non si conservava la documentazione...

**Qual è stato il segreto del tuo successo?**

Il mio colpo di genio è stato intuire, grazie alla mia sensibilità particolare, quali fossero i giovani artisti migliori del momento, che poi in effetti sono diventati delle Star. Li ho aiutati, insieme al mio gruppo di critici, comprando le opere, pubblicando i libri d'arte e presentandoli alle gallerie, quando erano ancora sconosciuti o non ancora riconosciuti dal mercato.

**Qualche esempio?**

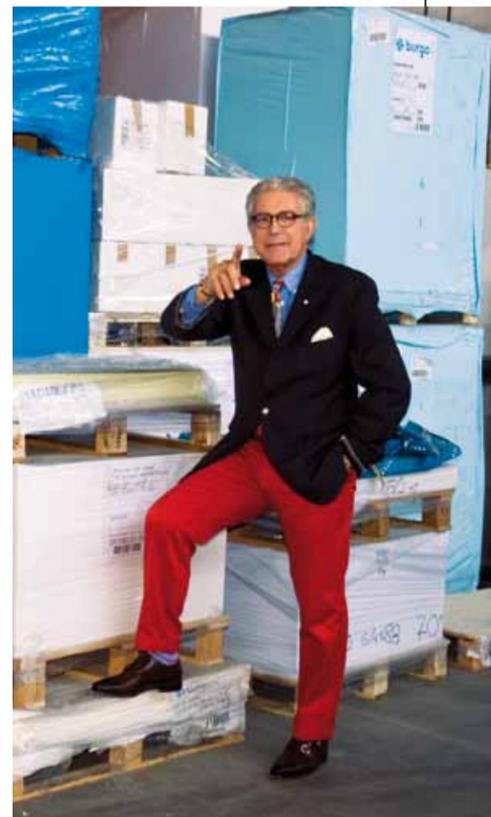
Ho scoperto autori oggi celebri, quando erano emergenti, come Manzoni, Schifano, Boetti, Chiari, Jorn, Christò... Ho ospitato Mario Merz nel mio ufficio, quando aveva bisogno di aiuto... Ho chiamato i giovani critici che si stavano ancora affermando. Germano Celant ha pubblicato con me il catalogo ragionato di Piero Manzoni; Achille Bonito Oliva il primo libro sulla Transavanguardia e Tommaso Trini la grande monografia di Mimmo Rotella. Sempre con Trini ho fondato la rivista d'avanguardia DATA nel 1972.

**La Prearo Editore ha anche rivoluzionato il mondo dell'editoria d'arte con alcune novità di grande valore...**

Sì, per esempio ho sentito il bisogno di realizzare una collana sulla teoria dell'arte con testi più impegnati e con un taglio editoriale che si rivolgesse alle nuove generazioni interessate ad apprendere nuove teorie artistiche. Nasce la "Preariana" con il volume sul Nouveau Réalisme di Pierre Restany, La Tesi di Vincenzo Agnetti, Musica Madre con testo di Tommaso



*Rolando Motta, a sinistra, titolare della tipografia Bianca & Volta, e Giampaolo Prearo.*



Trini, Europa America di Achille Bonito Oliva, La Body Art con testo di Lea Vergine, Arte Pericolosa di Francesca Alfano Miglietti... Quindi ho avvertito la necessità di creare opere che avvicinassero i giovani al collezionismo, proponendo libri che non fossero solo teoria, ma che contenessero anche un intervento significativo tra artista-autore-editore. Sono i "libri opera" che negli anni sono diventati rarità bibliografiche, tra questi il volume Mario Ceroli-Giuseppe Chiari, Ugo Nespolo-Severino Gazzelloni, Andrea Cascella-Guido Ballo, Rafael Alberti-Agenore Fabbri, Remo Salvadori-Denys Zaccaropoulos, Mimmo Rotella-Sebastiano Grasso...

**Non hai mai incontrato un momento di difficoltà?**

Certo, nel 1975 il mercato dell'arte viveva un periodo di crisi e sono stato costretto a reinventarmi. Ho chiuso la casa editrice e ho aperto il teatro sperimentale Pre-Art, in via Larga a Milano, dove, senza una precisa programmazione, ho ospitato la proiezione del primo video di Andy Warhol sull'omosessualità, il primo concerto di Battiato-Bal-lista-Pio-Salvetta, la danza di Trisha Braun, il concerto dei Decibel del giovane Enrico Ruggeri, le serate poetiche di Rafael Alberti e Roberto Sanesi, la performance di Urano Palma, che realizzava una scultura, fatta poi a pezzi che venivano donati agli spettatori...

**A quali nuovi libri stai lavorando?**

Nell'efficientissima tipografia Bianca & Volta dell'amico Rolando Motta, immersa nel verde di Trucuzzano, alle porte di Milano, sto mandando in stampa la Monografia di Stefan Hirsig, un giovane artista berlinese, conosciuto alla galleria Marella, che con la sua pittura informale ha colpito la mia fantasia. In questo momento di grande confusione ho voluto omaggiare ancora una volta un

giovane artista di cui sono sicuro sentiremo molto parlare.

Ultimamente ho ripreso la pubblicazione di una vecchia collana inaugurata nel lontano 1974 dedicata ai libri d'artista, libri già realizzati con Stefano Pizzi, Cesare Fullone. Questi volumi hanno la particolarità di essere realizzati a quattro mani tra l'artista e l'editore con i più vari materiali, carte, metalli, pietre, vetro, legno, collage, in modo da dare sempre l'opportunità all'artista di esprimere al massimo l'originalità del proprio lavoro. In questi giorni stiamo ultimando il primo libro d'après di Mimmo Rotella, mio vecchio amico dal 1971. Vuole essere un Tributo a Marilyn, icona che ha sempre ispirato il maestro. Il volume riprodurrà fedelmente le sue opere originali, con una nuova tecnica di stampa, col-

lage, incisione, il tutto con la preziosa collaborazione della Fondazione Rotella. Altra grande iniziativa editoriale è una monografia sul lavoro, la progettazione, la poesia, la creatività dell'Architetto Riccardo Dalisi, con un importante testo critico di Achille Bonito Oliva.

**Vera Agosti**



## Finanza Aziendale & Marketing Strategico

**LN Consulting Sagl**  
Via Lucino 3  
6932 Lugano-Breganzona (CH)  
Ph: +41 91 220 70 00  
Fax: +41 91 980 39 25

**Lombard Finance Srl**  
P.le Biancamano 8  
20121 Milano (Italy)  
Ph: +39 02 620 32 066  
Fax: +39 02 620 34 000

"Lombard Network è un team di consulenti che, anche con il supporto di società esterne con le quali condivide rapporti di privilegio, si è specializzato nell'assistere piccole e medie imprese e i loro imprenditori, in particolare nel settore della **Finanza Aziendale** e del **Marketing Strategico**."

# DADA MONTAROLO

*Dada Montarolo è uno scrittore (preferisce il maschile in omaggio alla signora Fallaci che detestava la parola "scrittrice") e, come tale, di fronte alla richiesta di un'intervista si schernisce: "Ai lettori interessa quello che scrivo, non quello che dico". In un mondo afflitto dal presenzialismo più dirompente, Dada sembra la classica mosca bianca. Comunque alla fine riusciamo a convincerla, è l'autrice di GOLFavolando – Storie vere di un Circolo Immaginario (ed. Mursia) e la cosa ci incuriosisce anche perché alle spalle ha un passato di giornalista come corrispondente per parecchi quotidiani e caporedattore di una rivista; ha vissuto per molti anni all'estero, principalmente nell'area dell'Oceano Pacifico, saltellando fra Australia, Nuova Zelanda, Stati Uniti ed un'infinità di altri Paesi. Esperienze di vita e di luoghi che lei racconta, qua e là, nei suoi lavori.*

**Signora Montarolo, quando ha cominciato a scrivere?**

Penso di essere nata con la penna in mano, fin da piccolina scrivevo delle storie, mi autoproducevo perfino un giornalino. Quattro fogli in tutto tenuti insieme con la cucitrice, tiratura totale di tre copie scritte una per una a mano. Una per me, una venduta ai miei genitori, una a mia nonna. Al liceo scrivevo per il mensile della scuola e poi, a diciannove anni, mi hanno pubblicato il primo libro e sono stata anche pagata per questo. Ho ancora la fotocopia dell'assegno. Ogni tanto mi viene voglia di sventolarlo sotto al naso di quelli che pagano uno stampatore – ormai gli editori veri sono quasi scomparsi del tutto – pur di far finta di essere uno scrittore.

**C'è una punta di polemica o sbaglio?**

Nessuna polemica, solo un dato di fatto. In Italia si legge poco e spesso male. La colpa è un po' di tutti, a partire dai critici che contrabbandano libri insulsi per capolavori. Bisognerebbe chiedere a loro la restituzione dei soldi spesi così malamente.

**Lei ha scritto l'unico romanzo ambientato nel mondo del golf italiano. Come è nata l'idea di GOLFavolando?**

Dico sempre che uno scrittore è una specie di innocuo vampiro che si aggira nel mondo alla ricerca di storie da succhiare. La realtà è spesso più bizzarra e straordinaria di qualsiasi fantasia, basta saperne cogliere l'essenza e da lì trovare lo spunto. GOLFavolando è nato così, dalle storie dei golfi-

sti, sentendoli chiacchierare fra una buca e l'altra, oppure davanti alla classica birra del dopo partita.

**Deve averne ascoltate parecchie, allora.**

Gioco a golf – o meglio tento di giocare a golf – da circa l'età di vent'anni, però nel mezzo mi sono presa



un lungo periodo sabbatico, diciamo quasi due lustri, pur continuando a frequentare amici golfisti. Ne ho avuto di tempo per documentarmi.

**Perché ha smesso di giocare?**

Mi sono avvicinata al golf quando ero in Australia

per motivi di lavoro. Lì, come in tanti paesi anglosassoni, il golf è uno sport popolare, praticato da tantissime persone. Durante i fine settimana anche i colleghi con i quali si era creato un rapporto di amicizia più stretto sparivano per andare a giocare. E capitava lo stesso negli Stati Uniti, a Bangkok, Singa-

gapore. Alla fine, convinta e incuriosita dai loro racconti entusiasti, ho provato anch'io a prendere un ferro 7 in mano. E' stato l'inizio della fine di tutti gli altri passatempi. Quando sono rientrata definitivamente in Italia una delle prime cose che ho fatto è stata quella di cercare un circolo dove iscrivermi. L'impatto con la realtà golfistica italiana è stato devastante: una collezione di "masi chiusi" elitari, poco o niente "spirit of the game", molta presunzione e tanta ignoranza, non solo delle regole e dell'etichetta. Così ho ritirato la sacca in cantina perché conosco i miei limiti, non ho un grande spirito di adattamento, almeno nei confronti di certi atteggiamenti. Parecchi anni dopo mio marito ha cominciato a giocare per caso, si è appassionato e allora ho ritirato fuori la sacca per amore. Ho scoperto che qualcosa – non molto, ma abbastanza per i miei gusti – era cambiato. Molti circoli si erano dati una svegliata, cercavano di inventarsi proposte accattivanti per i neofiti, la vera linfa vitale di ogni sport, e soprattutto parecchie persone stavano cominciando a capire

cos'è davvero il golf. Non la coppetta acchiappapolvere – conquistata a qualsiasi costo – da sistemare sulla mensola del camino ma la consapevolezza di provare a se stessi quanto si vale veramente per onestà e correttezza e non in base alle cifre riportate nel

www.stroilioro.com  
www.stroilioro.com

# Stroili Oro

GIOIELLERIE

Esclusive collezioni firmate Stroili Oro e un'ampia scelta di orologi e gioielli delle migliori marche.

## LETTURE



Al centro Enrico Gerosa, autore del volume *Golf in Oratorio*

modello unico. Non c'è ancora in Italia il golf che vorrei, probabilmente ci vorrà ancora molto tempo, ma è pur sempre un inizio. Il circolo immaginario del Belvedere, quello descritto in GOLFavolando, è nel mio cuore e nei miei sogni. Chissà che un giorno non lo trovi davvero nella realtà.

### Ci spieghi meglio qual è il filo conduttore di GOLFavolando.

E' quello che si dipana srotolando i grandi temi della vita: amore, odio, amicizia, paura. Un campo da golf è il palcoscenico ideale per mostrarli in tutto il loro splendore e oscurità. La voce narrante è quella del segretario/direttore: ironico e disincantato, ha il ruolo di spettatore, osserva i suoi giocatori e gli fanno da coro – secondo lo schema classico della tragedia greca – altri personaggi come il greenkeeper, il caddie master, il presidente. E poi c'è il suo angelo custode, la signora Kathy. Il Circolo Golf Belvedere le era stato donato per amore, lei ormai fisicamente non c'è più ma è sempre al fianco del protagonista.

### Un punto di vista inconsueto...

Mi piace raccontare le cose con un'ottica diversa dal solito. L'ho fatto anche in altro lavoro, "Mixing", racconti di un barman. A fine stagione, nel bar di un grande albergo ripensa ai clienti che si sono seduti al suo bancone. Ognuno di loro gli ha chiesto un cocktail diverso narrandogli la propria storia: un archeologo, un direttore d'orchestra, una rockstar, una manager di successo, un critico d'arte...c'è anche un giocatore di golf. Naturalmente il mio barman commenta i racconti e anche qui ci sono i comprimari: il direttore, i capicucchi e il resto del personale. Ho passato un anno intero a studiare i barman e le loro gestualità e ad assaggiare tutti i cocktail possibili per abbinarli ai personaggi. Una faticaccia, sono quasi astemia.

### Libro interessante. E' in vendita?

È stato un lavoro da copywriter su commissione di

un grande albergo ed è appena scaduta l'esclusiva, sto pensando cosa farne. In Italia è difficile vivere scrivendo solo romanzi, diventare copywriter è stata l'evoluzione naturale dal mestiere di giornalista. E' anche divertente, sa? Lei non ha idea di quante richieste strane possono arrivare: si passa dal libro sulle pentole al racconto fantastico di supporto per il lancio di una linea di abbigliamento. Una volta mi è capitato di scrivere un testo che doveva essere, secondo le indicazioni dell'agenzia che seguiva il cliente, "fiammingopostnucleare" per appoggiare la campagna pubblicitaria. E' stata una bella sfida.

### Ma se potesse fare solo una cosa, che sceglierebbe?

Scrivere, intensamente scrivere per fare in modo che una frase di Charles-Louis de Montesquieu si concretizzi: "Non bisogna mai esaurire un argomento al punto che al lettore non resti più nulla da fare. Non si tratta di far leggere, ma di far pensare". Oggi si guarda sempre di più e si pensa sempre di meno. Pensare è faticoso, richiede un notevole sforzo di individualità e grande disciplina nel dosare il senso critico. Ma la ricompensa è enorme: essere liberi di spaziare con la mente. Senza pregiudizi.

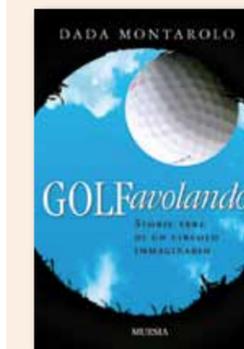
### Quali sono i suoi progetti futuri?

Dovrebbe essere imminente la pubblicazione del secondo volume di GOLFavolando, sempre per i tipi di Mursia. Quando è uscito il primo molti golfisti mi hanno scritto, volevano sapere che fine faceva questo o quel personaggio. Io tergiversavo e allora hanno cominciato a tempestare l'editore di richieste. Così è nato GOLFavolando 2. Il protagonista è sempre il segretario con i suoi... coreuti, ricompaiono vecchi personaggi e se ne aggiungono nuovi. Anche per il secondo volume ho preso spunto da parecchie storie vere, lavorando

con la fantasia dove mi sembrava necessario. Direi che in questa opera ho dato ancora più spazio alle vicende che intervengono nella nostra vita di persone normali, approfondendo argomenti di attualità "difficili". Ma il tono è sempre lieve, in fondo GOLFavolando è una favola, una metafora che - con una punta di presunzione - penso possa "castigare ridendo mores". Un altro progetto in fase di concretizzazione riguarda il teatro. Mesi fa un produttore teatrale ha letto per caso un altro mio romanzo, "Nessun Messaggio Nuovo". Gli è piaciuto, mi ha cercata e ha chiesto se mi sentivo di farne la trasposizione teatrale. Non ho saputo resistere alla tentazione e ho risposto sì. Credo andrà in scena nella stagione 2010/2011. Ho appena terminato un altro lavoro per il teatro/canzone, "La valigia", e anche questo dovrebbe debuttare in estate. Il teatro è un vecchio amore, parecchi anni addietro avevo già scritto due pièces di tipo brillante.

### Ha qualche "regola aurea" nel suo lavoro?

Parecchie, sembrano quasi i Dieci Comandamenti. Primo: Mai prendere in giro il lettore, lui si fida di te, compie un atto di fede comprando a scatola chiusa quello che hai prodotto e non sa cosa ci troverà dentro. Secondo: Usa per ogni pagina almeno tre volte il vocabolario, almeno cinque volte il dizionario dei sinonimi e tieni sempre a portata di mano la grammatica, non si sa mai. Terzo: Leggi sempre ad alta voce quello che scrivi, solo così capirai se c'è armonia; le parole sono come la musica, l'architettura, la pittura. Quarto: Scrivi solo delle cose che sai e se non le sai documentati in modo serio. Quinto: Sii un artigiano della parola, usa la pialla, il martello, la sgorbia fino a quando non ti sembra di aver scritto quello che vorresti leggere se non l'avessi scritto tu. Sesto: Non aspettare che l'ispirazione ti venga incontro, inseguila e cerca tu. Settimo: Ascolta, impari sempre qualcosa e da chiunque. Ottavo: Schematizza, schematizza, schematizza; scrivi, scrivi, scrivi; leggi, leggi, leggi; daccapo (non è farina del mio sacco ma di Terry Brooks che non è proprio l'ultimo arrivato). Nonno: C'è sempre qualcuno più bravo di te. Decimo: Impara da lui.



### L'UNICO ROMANZO ITALIANO DI GOLF

Al Circolo Golf Belvedere le vicende della vita si incrociano con quelle del percorso: amori, ripicche, sorprese, intrighi sembrano palline colpite con abilità dalla straordinaria squadra formata dal Caso e dal Destino. Arbitro divertito e commentatore disincantato di questa gara singolare è il segretario e direttore del Circolo. Al suo fianco ci sono il caddie master, il greenkeeper e l'ombra gentile della signora Kathy che aveva ricevuto il campo in dono tanto tempo prima...

Per conoscere il mondo di GOLFavolando

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

L  
ETTURE

CAVALLINI  
viticoltori dal 1919

WWW.CAVALLINI1919.IT

Viticoltori dal 1919 in Oltrepò Pavese

Via Mazzolino 16 - 27050 Corvino San Quirico (PV)

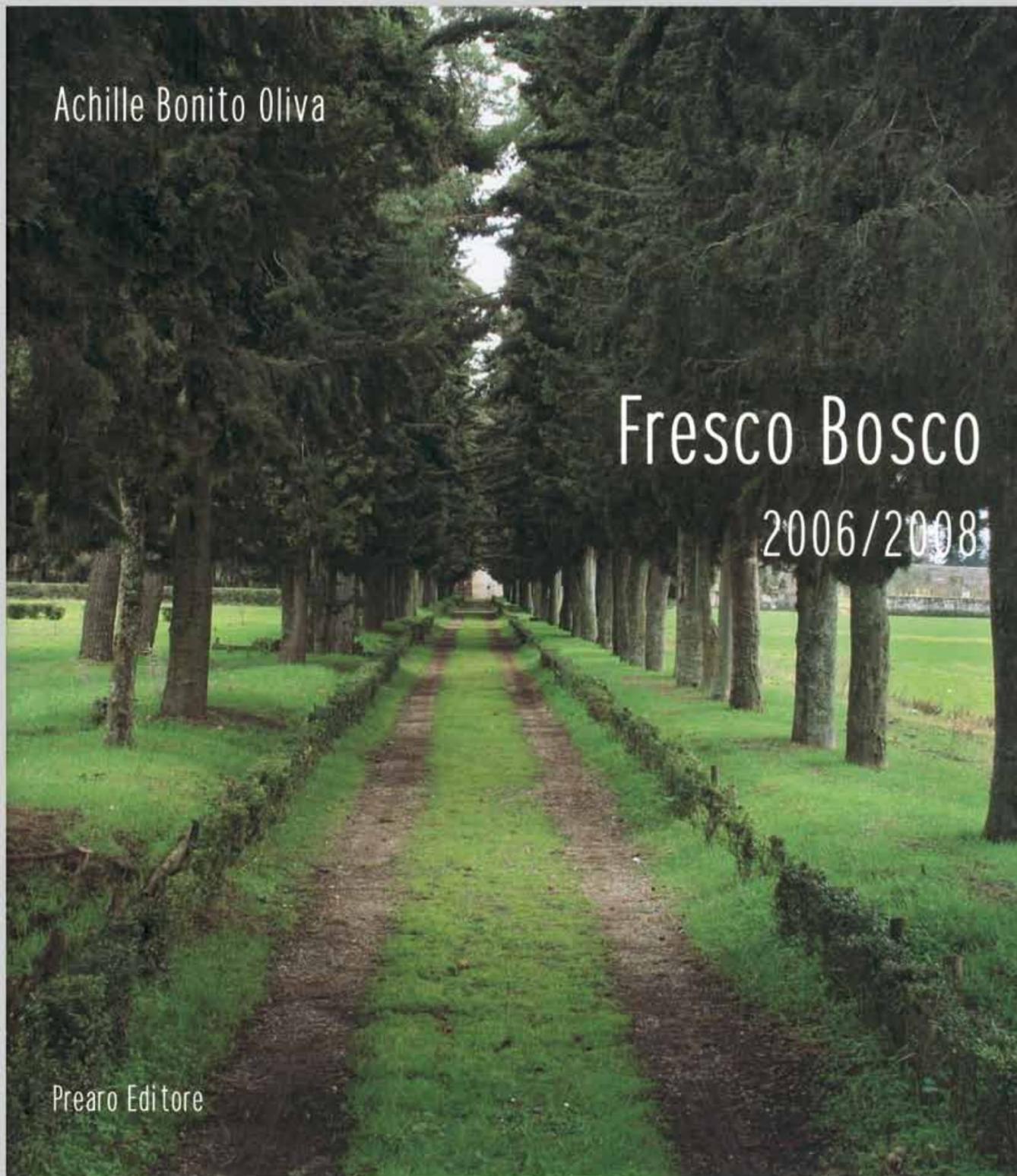
# POLIEDRICA E INARRESTABILE

*La conduttrice Matilde Calamai si racconta.*

Nata a Prato, Matilde Calamai è una modella che ha iniziato a muovere i primi passi nel settore fin da adolescente. Ha vinto il concorso nazionale Un volto per fotomodella (di cui poi è divenuta la conduttrice ufficiale), e ha posato per tante campagne pubblicitarie in tutto il mondo. Dalla sua partecipazione nel 1999 con la trasmissione Quelli che il calcio, però, ha deciso di dedicarsi maggiormente alla televisione, presentando programmi sia su reti private generaliste che satellitari. Lo stesso ruolo ha provato a ricoprirlo anche in radio, ottenendo fra l'altro ottimi ascolti e consensi da parte del pubblico, prima a Lady Radio Toscana e poi sull'emittente nazionale Radio 105. Nell'ultimo anno la bella showgirl, sempre alla ricerca di nuove esperienze, tenta di affermarsi anche come scrittrice, pubblicando un romanzo dal titolo emblematico: La bellezza parte da dentro (Neftasia editore, 13 euro) e una raccolta di "Storie sexy di ragazze per bene" (Gds editore, 10 euro) apprezzate, tra l'altro, da Federico Moccia che ne ha curato la prefazione.



# Prearo Editore



Achille Bonito Oliva

Fresco Bosco

2006/2008

Prearo Editore

Giampaolo Prearo Editore  
Via Longhi, 16 - 20137 Milano  
Tel. 02.7384307 - Fax 02.70009095  
www.prearoeditore.it - prearoeditore@tiscali.it

# L

ETTURE



**Per lei la bellezza non è sinonimo di felicità, lo si capisce attraverso le pagine del suo romanzo, dove la protagonista comprende che la vita allestisce sia occasioni meravigliose sia circostanze in cui si soffre molto. Quanto di autobiografico c'è?**

Sicuramente molte emozioni le ho provate, c'è molto di me in ogni personaggio. Credo che la vita non esima nessuno dalle sofferenze. Tempo fa, con mia madre, guardavamo un programma su "el-entertainment" dove parlavano delle celebrità, di quelle vite che tutti sognano, ma il programma s'intitolava "Le 15 tragedie più terribili di Hollywood": un ragazzo che uccideva l'amico figlio del regista, molti drogati persi completamente, chi rubava, chi era stato arrestato più di una volta, chi rinunciava all'eredità perché pensava che portasse solo sventure... alla fine della trasmissione, basite, ci consolammo di quello che la vita ci aveva riservato fino a quel momento.

**Facile dire la bellezza parte da dentro per lei che ha una fisicità eclatante.**

Ho avuto questa fortuna sì, ma quanto può durare? Non sono Dorian Gray, e nemmeno m'interessa esserlo... Gli occhi delle persone profonde, sagge, con energia positiva sono molto più attraenti di un uomo o di una donna da copertina.

**Nel suo libro afferma che tutti possono essere fotogenici, come?**

Lo credo davvero, perché la foto cattura il tuo stato d'animo, non rispecchia la realtà. Nel mio libro infatti scrivo:

"Ho capito che tutti, ma dico proprio TUTTI, possono essere fotogenici. Non serve necessariamente essere Claudia Schiffer (anche se, ovviamente, la cosa aiuterebbe, eheheh!) per fare bella figura. Come? Beh... semplice: dalla mente! Si inizia ad essere belli proprio dalla mente! Io stessa l'ho provato, nei giorni in cui non mi sento sicura non vengo mai bene, ma se inizio a pensare «Dai Gaia, dai che sei una "grande"!» e ad atteggiarmi così davanti all'obiettivo, il risultato è fenomenale, una sorpresa, quasi da non crederci!!!"  
E poi nel libro suggerisco dei piccoli trucchi...

**Lo scopo del libro?**

Quello di affrontare temi che coinvolgono un po' tutte le donne. La storia è quella di Gaia, una ragazza che vive in modo intenso, passionale e che ha il coraggio di mettersi in gioco per superare i propri limiti, di andare oltre i giudizi

e di scoprire che la felicità dipende da se stessa. Gaia è una ragazza testarda e volitiva che vuole fare la modella, ci riesce e scala la classifica delle top model per poi cadere vertiginosamente in preda a malattie e alla droga. Quando si rialza cambia vita, diventa giornalista, si trasferisce in Spagna dove incontra l'amore della sua vita. Lui, Francesco, è un uomo complicato, egoista, capace di grandi slanci e di chiusure immotivate. Si lasciano, e Gaia cerca di trovare la serenità con Andrea, emotivo, narcisista, violento e poi con il migliore di tutti, quello che potrebbe darle l'amore e la serenità ma che lei non ama: Federico. Francesco rimane il sogno inarrivabile, un sogno che sembra sempre a portata di mano per poi svanire ma che un incontro casuale riproporrà con forza.

**E invece le sue storie Sexy? Come è nata l'idea di questa raccolta?**

L'idea è nata in treno, delusa dal mondo delle relazioni, stanca della superficialità e della leggerezza dei rapporti. Purtroppo anche le "ragazze per bene" cadono nella rete delle relazioni "take away".

**E chi sono le ragazze per bene?**

Le mie ragazze per bene sono quelle che, sognando l'amore, si ritrovano a passare da un uomo all'altro nonostante i buoni propositi.

**La morale di questo libro?**

Ho cercato di scrivere agli uomini tutto ciò che una donna pensa ma non dice.

Parlo di ragazze piene di speranze, ma che si scontrano con una nuova realtà, quella dei social network, di e-mail, chat, sms. Relazioni per lo più virtuali, dove ci si lascia con un messaggio o ci s'incontra nell'universo di internet: storie alla "Second Life".

**Due libri completamente diversi, quale la rappresenta di più?**

Uno è profondo, intenso mentre l'altro è superficiale, leggero. Per me i libri sono come figli, li amo entrambi, anche se quello che mi rappresenta di più è il primo perché ci ho messo l'anima.

*Le storie sexy di Matilde Calamai sono state apprezzate anche da Federico Moccia, regista cinematografico e scrittore di romanzi tra i più famosi dei nostri tempi, che ha curato la prefazione del libro.*

*Matilde Calamai conduce programmi televisivi dedicati alla salute, alla bellezza e al benessere, nel 2010 ha pubblicato il suo primo romanzo "La bellezza parte da dentro", riscuotendo un buon successo di pubblico e di critica a livello nazionale, aggiudicandosi il titolo di finalista al concorso internazionale "Ida Baruzzi Bertozzi"; quattordicesima edizione del "Marengo d'oro".*

*Dopo quasi un anno la Calamai si ripresenta in libreria con un'altra opera dal titolo "Storie sexy di ragazze per bene" pubblicato da GDS editore, alla quale auguriamo un grande successo.*

*Tratto dalla prefazione di Federico Moccia: "...Molte le sfumature che colorano ogni pagina, molti i colori scelti, ampia la tavolozza delle possibilità. L'autrice cerca di mostrare ogni aspetto possibile del rapporto uomo-donna in maniera divertita e appassionata, romantica ma anche disincantata, in favole moderne che si leggono piacevolmente e si lasciano divorare velocemente. Un libro che ti accompagna in autobus, in treno o in qualche attesa. Un libro leggero nel senso che non pretende di pesarti, ma vuole distrarti e strapparti una riflessione e un sorriso. Cartoline d'amore, di vita, di quotidianità scritte con la voglia di mostrare uno spaccato di vita che riguarda tutti noi..."*

*Le foto di Matilde Calamai, realizzate a Panama City, al Tucàn Golf Club, sono del fotografo Stuart Hooper.*

*Nato a San Francisco, Hooper dà una prospettiva unica al suo ossessivo rapporto con la fotografia. Ispirato dai grandi registi cinematografici, cerca sempre di dare un senso di storia e di movimento all'estetica delle sue foto. Sempre pronto all'avventura nella continua ricerca della bellezza, Stuart si considera fortunato, a soli 24 anni, di potere vivere di quello che era sempre stato il suo sogno. Attualmente vive nella Repubblica di Panamá.*



**Come si ricarica?**

Viaggiando e facendo tanto sport: palestra, kite-surf, snowboard e da poco imparando a giocare a golf, una nuova passione nata sulla spiaggia di Malindi - Kenya. Un signore giocava in spiaggia, così mi sono avvicinata e gli ho chiesto: "Posso provare?" E' stato amore dal primo tiro. Adesso mi trovo a Panama City, e in questi giorni andrò al Summit Golf Club per imparare meglio questo affascinante gioco.

**Progetti futuri?**

Missione felicità! Ho deciso di essere felice, di non pensare a cose spiacevoli, di non stressarmi per cose che alla fine non hanno una grande importanza, di prendermi cura di me, cercare di fare ciò che mi piace, insomma tentare di non complicarmi la vita da sola; se dovrò soffrire sarà per qualcosa che non dipenderà da me. Quindi voglio viaggiare, condurre programmi sulla salute e il benessere e scrivere libri.

**E l'amore?**

Non si può vivere una vita senza amore, quindi spero di amare sempre iniziando da me stessa.





Strutture geodetiche, spazi coperti multifunzionali di grande impatto scenografico. Ideali per esposizioni, fiere, stand informativi, mostre itineranti, negozi pop-up ecc.

Coperture leggere, resistenti e confortevoli, da montare e rimuovere velocemente, ideali per organizzare eventi, meeting, incontri nelle piazze o ovunque si desidera.



CHIRENTI ZENDOME ITALY

Via Imperatore Adriano, 35 - 73100 LECCE  
Tel. 0832.247890 - 0832.244600  
www.chirentilamellare.com - www.zendome.de

ROMA - MILANO - BARI - LECCE - LUGANO (CH)

Life Style  
MODA

# Stroili Oro

il lusso a un prezzo accessibile

Stroili Oro è il leader in Italia per quanto riguarda il retail diretto nel settore della gioielleria. Con tre insegne Stroili Oro, Franco Gioielli ed EXX, il Gruppo può contare su 340 gioiellerie distribuite capillarmente sull'intero territorio nazionale e, attualmente, 4 gioiellerie in Cina.



**L**l Gruppo è controllato al 65% da Investindustrial, 21 Investimenti, Banca Intesa e Wise Venture, e al 35% da L Capital (fondo di Private Equity sponsorizzato dal gruppo del lusso LVMH) e Ergon Capital. Maurizio Merenda ha iniziato la sua carriera nel Marketing in Lazzaroni, prestigiosa azienda dolciaria. Successivamente è entrato nel settore della gioielleria e dell'orologeria, all'inizio degli anni '90, diventando Direttore Commerciale del Gruppo Binda, di cui ha curato il riposizionamento del marchio Breil, anche con la nota campagna pubblicitaria del "Toglietemi tutto, ma non il mio Breil". Poi è approdato nel Gruppo Swatch Italia, prima come Direttore di Divisione del marchio Swatch e in seguito come Amministratore Delegato (oltre a Swatch il gruppo è noto per i suoi marchi: Omega, Breguet, Blancpain, Longines, ecc.) È stato poi qualche anno in Sea, Società Aeroporti di Milano, come responsabile della gestione del business legato ai negozi e alle aree commerciali all'interno degli scali. Dal 2008 infine è Amministratore Delegato del Gruppo Stroili Oro.



**Dottor Merenda, qual è la forza di Stroili Oro?**

La nostra forza principale è quella di poter offrire tanto lusso ad un prezzo accessibile a tutti. Inoltre il nostro format si contrappone completamente a quello delle gioiellerie tradizionali, dove è facile che si crei una sorta di imbarazzo. All'interno delle nostre gioiellerie, infatti, la gente può entrare liberamente, non ci sono barriere, i prodotti sono tutti esposti con il cartellino del prezzo ben visibile. Il cliente può girare senza essere disturbato, ma allo stesso tempo ci sono sempre 3 o 4 gentilissime commesse pronte a spiegare ogni dettaglio, fornire ogni tipo di informazione e consigliare il cliente stesso.

**In cosa consiste la vostra offerta?**

Noi offriamo una vastissima gamma di gioielli e orologi di alta qualità nei materiali e nella manifattura a prezzi davvero accessibili, come già detto, grazie all'imponente rete di vendita che ci consente di far produrre volumi molto elevati che contribuiscono a contenere fortemente i costi di produzione, e permettono quindi di offrire al pubblico un prezzo accessibile alla maggior parte dei portafogli. Da noi si trovano prodotti classici, come i diamanti e le collezioni in oro 18 carati (che sono il nostro vero punto di forza), ma si trova anche una vastissima e affascinante offerta di gioielli "fast-Jewellery", in argento, acciaio e altri materiali, che seguono le principali tendenze di moda, e di orologi dei migliori marchi del segmento medio come Breil, Guess, Morellato e Fossil, tanto per citarne alcuni.



**Quali sono stati i cambiamenti che lei ha apportato all'insegna Stroili Oro?**

Abbiamo lavorato su un nuovo visual e un concept più eleganti e raffinati e un'offerta di prodotti esclusivi creati da un team interno di designer. Infine abbiamo puntato molto sulla crescita di notorietà e riconoscibilità dell'insegna Stroili Oro con un'aggressiva campagna pubblicitaria attraverso la carta stampata e la televisione.

**Come è organizzata la distribuzione in Italia?**

Stroili Oro Group ha basato finora il suo modello distributivo sulla presenza capillare in tutti i principali centri commerciali italiani, dove è leader assoluto. Da poco abbiamo però iniziato a svilupparci anche nei centri storici delle maggiori città italiane. Nello scorso settembre abbiamo inaugurato il primo Flagship Store in Italia, a Roma in via del Corso, e aperto altre gioiellerie in prestigiosi centri, come Udine, nostra patria, Padova e Livorno.

L'intervista continua sul sito [www.golfpeople.eu](http://www.golfpeople.eu)

# Bello e Italiano

*il nuovo brand di Nardi Gioielli*



**N**el Settembre 2010, durante la fiera Orafa di Vicenza, la Ditta Nardi srl, famosa azienda orafa specializzata in catene fini in oro e argento, ha lanciato una nuova produzione di bracciali unisex con il Brand "Bello e Italiano®". Un marchio che racchiude nel nome tutto il meglio di una collezione interamente fatta a mano da artigiani orafi aretini, creando un prodotto Made in Italy con materiali pregiati come l'argento, il cuoio e le pietre semi preziose abbinati insieme.

Il prodotto si propone da subito grintoso ed audace, così diverso da quelli in commercio da far decidere l'azienda per un testimonial fuori dalle righe. Viene scelto Fabrizio Corona, ovvero il Bad Boy, nome tra l'altro dato ad una parte della collezione, quella più trasgressiva.

La linea è composta da numerosi bracciali avvolti da catene in grandezze diverse, canne decorate e spirali alternate da fili di cuoio, teschi in argento messi in risalto da numerose avvolgiture di fili di pelle.

La linea Corona, invece, è grintosa ma elegante allo stesso tempo ed è composta da bracciali in pelle e cuoio con pietre

*Cecilia Rodriguez alla Fiera di Vicenza indossa i gioielli Nardi*



*Da sinistra: Cristina Fugali, Robert Sagramati, presidente Nardi e la dott.ssa Fiorella Moro, sales manager Nardi, alla Fiera Orafa di Vicenza, allo stand Nardi Gioielli - Bello e Italiano.*



naturali come la corniola, l'onice, i quarzi nuvola, oltre che da altri bracciali contornati da fili di catena in argento, che contrastano con il colore della pelle.

La versatilità del prodotto ha dato lo spunto per la creazione di una linea con le stesse caratteristiche, ma più femminile, presentata all'ultima edizione della Fiera di Vicenza dalla giovane Cecilia Rodriguez. La linea, tanto elegante quanto particolare e sportiva, rispecchia la donna di oggi, impegnata e moderna ma con quel tocco di classe che la rende adatta sia per il giorno che per la sera.

Oggi, con questi modelli mirati, realizzati esclusivamente per gli appassionati del Golf, l'azienda mette in evidenza la somiglianza del taglio del quarzo bianco con le palline da golf, uno dei componenti più importanti e significativi di questo nostro bellissimo sport.

I bracciali sono disponibili in varie grandezze e nelle varianti di cuoio marrone e nero  
Info e servizio clienti: +39 0575 959635 oppure +39 335 6196360

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



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



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





FOR UNCONVENTIONAL GOLFERS  
UNCONVENTIONAL SUNGLASSES



PAOLA CORBANI  
OTTICA DEL CENTRO

WWW.OTTICADELCENTRO.IT

*Life Style*  
**L** MODA

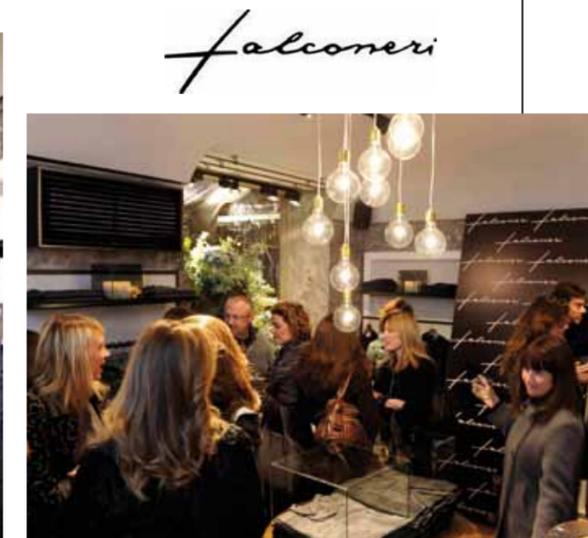
# FALCONERI

raggiunta l'intesa con il Gruppo Calzedonia.  
*Aperto un nuovo Store nel centro di Milano*

**S**andro Veronesi, presidente del Gruppo Calzedonia, ha recentemente siglato un accordo con Pierangelo Fenzi per acquisire la quota di maggioranza di Falconeri srl, società specializzata nella produzione di maglieria e cachemire per l'uomo e la donna. L'obiettivo dell'accordo è supportare la crescita del marchio Falconeri dal punto di vista distributivo e commerciale e implementare la produzione del segmento donna. A sostegno dell'operazione sono stati avviati investimenti dal punto di vista produttivo, con lo scopo di incrementare l'efficienza in tempi di fabbricazione mantenendo nel contempo gli elevati standard qualitativi di un capo sartoriale.

Una sfida che Sandro Veronesi, imprenditore che negli ultimi vent'anni ha disegnato il successo del gruppo Calzedonia anticipando e prevedendo l'evoluzione del mercato, e Pierangelo Fenzi (un vero talento nel segmento filati e maglieria) hanno intrapreso insieme, sicuri che gli accordi commerciali uniti ad un altissimo livello qualitativo potranno risultare vincenti anche nella particolare congiuntura dei mercati.

Oltre ad una nuova sede più adatta ad accogliere la



*All'inaugurazione dello store sono intervenuti numerosi ospiti famosi. Ne diamo un resoconto fotografico nella pagina seguente.*



**Bello e Italiano Customer service**  
Tel. +39 0575 959635 Fax +39 0575 949669  
sales@belloeitaliano.it www.belloeitaliano.it

# Life Style MODA

Federica Fontana con il presidente del Gruppo Calzedonia, Sandro Veronesi.

## falconeri

nuova produzione, lo scorso dicembre è stato inaugurato anche il primo punto vendita a Milano: il Falconeri Store, in Via della Spiga, zona strategica della capitale della moda. All'appuntamento hanno partecipato molte personalità del panorama milanese: Karina Brignone, Maria Sole Brivio Sforza e il marito Massimiliano Maggi, Monica Casnedi, Silvia Falck, Malika Galliani, Uberta Gusalli Beretta, Ottavia Landi, Maria Mantero, Irene Micheli, Caterina Ruggeri, Federica Fontana Rusconi, Marilde Borromeo, Benedetta Parodi e Nina Senicar.

La produzione Falconeri è improntata su filati naturali: morbido cachemire e lane pregiate per eleganti tagli sartoriali. Emblema di qualità ed estetica, unite al comfort estremo, rappresenta la classicità di uno stile intramontabile.



Benedetta Parodi



Silvia Urso Falck



Uberta Gusalli Beretta



Nina Senicar



Francesca Senette

# La moda ispirata dalla vacanza, il green... vissuto con relax

*Intervista ad Alessandro Bardelle, imprenditore  
nel campo della moda e creatore dei marchi Mosaique e Swamp*

**Cominciamo dai suoi inizi: quando e come ha deciso di tentare di entrare nel settore dell'abbigliamento?**

Nel 1983, a 22 anni, quando ero studente universitario alla Bocconi. La mia educazione familiare è stata piuttosto rigida, nel senso che mio padre provvedeva unicamente al necessario per pagarmi gli studi. Quella vita mi stava stretta, volevo cominciare a guadagnare qualcosa ed essere indipendente, ed inoltre ho sempre amato lo spirito imprenditoriale (da piccolo controllavo l'andamento della Borsa, tanto per capirci); allora ho deciso di darmi da fare. L'idea era di ricostruire una cintura, prodotta negli Stati Uniti e che in Italia ancora nessuno aveva riproposto. Quasi per gioco, ho così cominciato la produzione di questa piccola serie di cinture dedicate al mondo del golf e della caccia.

**Quali erano le caratteristiche del prodotto?**

La particolarità della cintura stava in un nastro, con sotto una sorta di fettuccia sulla quale erano cucite immagini simpatiche, ad esempio un omino che giocava a golf, racchette da tennis, windsurf, tutta una serie di figure che rendevano la cin-



tura colorata e allegra. Ed il vero successo di questa mia prima creazione è avvenuto proprio quando ho sviluppato questa serie di immagini esclusivamente sul tema golf: non solo quindi l'omino golfista, ma anche le mazze da golf e le palline, il giocatore sul green, il campo da golf con i laghetti; insomma, tutta una serie di disegni sul golf. Ed i miei primi clienti sono stati proprio i Golf Club: vendevo il prodotto nei proshop più belli d'Italia e d'Europa.

**In quali Club vendeva?**

Come clienti avevo, ad esempio, il Golf Club di Monticello, quello di Crans, in Svizzera.

**In pratica, quella è stata la sua prima rete di clienti...**

Sì, e dunque ho avuto modo di frequentare Golf Club per diversi anni. Tra l'altro per un anno e mezzo, appena prima di sposarmi, ho vissuto con la mia ex moglie a Monticello: in pratica, vivevo sul campo da golf. Però noi eravamo "atipici", perchè non giocavamo!

Approfittavamo del campo, magari d'inverno, per fare passeggiate...

**Dal successo ottenuto dalla cintura è cominciata la sua storia imprenditoriale...**

Sì, sempre comunque affiancandola agli studi. Dapprima ho dato via ad una serie più vasta di articoli in pelle, poi dal 1994 ho iniziato con l'abbigliamento creando Mosaique, con la produzione di polo, camicie, costumi da bagno, teli da mare e una gamma completa di borse in cuoio e tessuto.

Erano passati undici anni dal lancio della cintura e nel frattempo ci eravamo piano piano strutturati, come normalmente avviene in questi casi, passando dal lavorare in casa all'apertura di un primo ufficio nel 1987, e dai due o tre che eravamo ci siamo ritrovati con una struttura che comprendeva una quindicina di persone, tre negozi diretti e un nuovo marchio, per l'appunto Mosaique.

Poi, nel 1997, abbiamo dato vita al marchio Swamp, iniziando questa nuova avventura nel campo della calzatura, anche in questo caso ottenendo un grosso riscontro, esponendo tra l'altro al Pitti Uomo.

**Quali particolarità hanno e con quali materiali sono realizzate le vostre scarpe?**

Realizziamo mocassini unisex per uomo, donna e bambino in una gamma di sessanta colori. Il cuoio è trattato con un olio speciale, per rendere la pelle traspirante e, dato che la scarpa è lavabile, senza alterarne il colore originario. In realtà tutte le scarpe di pelle sono lavabili, ma inevitabilmente la pelle poi si indurisce, raggrinzisce; proprio grazie a questo olio particolare la scarpa viene resa impermeabile all'acqua, alle macchie...

**Si ispira a qualcosa in particolare, per l'ideazione e la creazione dei vostri prodotti?**

Diciamo che la mia idea è sempre stata quella di ispirarmi alla vacanza. Il costume da bagno, i mocassini, le scarpe estive, le

borse e tutto quello che è inerente al mare, ma anche le cose che produciamo per i mesi invernali: la sciarpa, la pedula, le calze, i guanti sono ispirati dall'idea della vacanza in montagna. E poi la vacanza vuol dire anche colore, e per ogni collezione ci esprimiamo con tantissime varianti e tantissimi colori, perchè è importante per noi dare ai prodotti uno spirito allegro e spensierato, semplice, che richiami al tempo libero; cerchiamo proprio di dare questa sensazione al cliente. Ecco, una delle cose che mi piace di più è vedere un cliente che vede un nostro prodotto nella vetrina di un negozio

portanti abbiamo clienti. Clienti, poi, di un certo livello.

**Il settore dell'abbigliamento è tra i tanti che sono stati toccati duramente dalla crisi. Come "stanno" Swamp e Mosaique?**

Fortunatamente bene. In effetti nel settore c'è stato un grande ridimensionamento, oltre ad una grossa problematica finanziaria sui pagamenti, tra le altre cose. Per quanto riguarda noi, nel nostro piccolo e con la nostra piccola organizzazione, la crisi non ci ha toccato più di tanto, abbiamo man-

tenuato i nostri numeri; anzi, negli ultimi tre anni c'è stato un grosso slancio dei due marchi.

**A quasi trent'anni dal lancio della cintura, non ha mai pensato di ritornare a creare prodotti dedicati al mondo del golf?**

Come cliente, il golfista rappresenta il mio target, perchè quando va al mare o in montagna (d'estate) gioca a golf, dato che in tutti i migliori luoghi di vacanza c'è un green; attualmente,

di prodotti dedicati appositamente al golf non ne faccio, anche se devo dire che mi era tornata la voglia di rifare la cintura, perchè a trent'anni di distanza le particolarità di quel prodotto potrebbero essere ancora trovate divertenti, interessanti per un golfista.

**Ha poi deciso di cimentarsi sul green?**

Gioco a golf, ma raramente. Ancora oggi approfitto del campo da golf in modo "improprio": quando mi trovo in vacanza con la mia famiglia a Crans, ad esempio, non appena i golfisti finiscono le loro gare magari vado a farmi una bella corsa sul campo; d'inverno, poi, quando c'è la neve, faccio molte passeggiate...

**In pratica, il suo rapporto con il green ha a che fare più con il relax che con il gioco...**

Diciamo che vivo il green in tutti i modi, in pratica tranne che per giocarci!!!



# DOPO IL GREEN VADO AL MUSEO

*Per gli amici golfisti che si misurano sui green del Lago di Garda o del comprensorio veronese, sarà una sorpresa scoprire che a Villafranca, a pochi minuti da Verona ed a una manciata di chilometri dai vari Golf Club esiste un autentico contenitore di meraviglie che ci fa piacere segnalare e che, a nostro avviso, merita una visita, da soli o in compagnia.*

*Silvia Nicolis è una giovane imprenditrice che opera nell'ambito dei servizi e delle attività culturali.*

*Conclusi gli studi nel settore del turismo, ha intrapreso l'attività lavorativa nell'azienda di famiglia Lamacart spa.*

*Dal 2000 ha assunto la responsabilità di dirigere il Museo Nicolis, fondato dal padre Luciano, con l'obiettivo di farlo diventare una delle più importanti realtà museali private italiane.*

*A fianco dell'attività Museale, Silvia Nicolis ha sviluppato un'intensa attività congressuale e organizzativa di Mostre ed Eventi.*

*Collabora con importanti Case Editrici ed Istituzioni Culturali.*

*E' Vicepresidente dei Giovani di Confindustria di Verona con delega al Marketing e Vicepresidente Sezione Turismo Confindustria Verona.*

*E' attiva nelle principali Istituzioni del mondo dell'automobilismo come Vicepresidente della Commissione Musei ASI e Vicepresidente nella Commissione Auto Storiche Acì Verona.*

*Fa parte del Consiglio Direttivo di Museimpresa.*



**È** il "Museo Nicolis dell'auto, della tecnica, della meccanica" di **Villafranca di Verona**. Quattro piani e **6000 mq.** di auto e moto storiche, biciclette dei campioni, strumenti musicali, macchine fotografiche e per scrivere, piccoli velivoli, oggetti inediti dell'ingegno umano. Lo abbiamo visitato, in compagnia del direttore **Silvia Nicolis**, e ve ne diamo un piccolo assaggio.

**Silvia Nicolis, buongiorno, giochiamo subito a carte scoperte: "gioca a golf?"**

Purtroppo no ma, se questo può riabilitarmi ai vostri occhi, ho moltissimi amici golfisti che vivono o lavorano da queste parti e che tante volte mi hanno "magnificato" le seduzioni sportive e il piacere del green... quindi chissà, mai dire mai!

**Allora, in attesa di vederla alle prese con mazze e palline da golf, parliamo di questo Museo che abbiamo scoperto essere uno dei poli di maggiore attrazione di questa zona.** E' vero, e ne siamo felici. Il Museo è stato inaugurato nel **2000** da mio padre, **Luciano Nicolis**, imprenditore nel settore della carta da macero (l'azienda di famiglia si chiama **Lamacart** ed è leader nel mercato internazionale) e grande collezionista. Mio padre è sempre stato appassionato di meccanica; è uno che ci capisce e che - con il fiuto dei veri collezionisti - sa riconoscere un pezzo pregiato laddove molti vedono solo rottami. Questo lo ha portato sin da giovane a raccogliere un po' dappertutto auto, moto, accessori, a riparare e restaurare vetture

d'epoca e questo, nel tempo, ha dato vita a una straordinaria collezione che si è costantemente ampliata e arricchita di pezzi, molti dei quali di grande valore. Da lì il sogno di una struttura dove custodire questi tesori, ma che consentisse anche di "farli vivere" e di condividere la passione e il piacere con altri...

Un sogno rimasto tale per molti anni ma che, finalmente, nel 2000 ha preso corpo diventando una bellissima realtà.

**Che avete condiviso subito con il pubblico?**

Sì, la scelta che abbiamo fatto come famiglia è che il Museo venisse aperto al pubblico e che venisse gestito come una impresa, con obiettivi di crescita e sviluppo.

**E così è stato?**

Sì, seppure con grande fatica, successi e insuccessi, gioie, delusioni e rischi tipici di una impresa, oltretutto molto particolare perché il prodotto che noi "proponiamo al mercato" è la cultura, cioè un prodotto intangibile che spesso si fa fatica a spiegare e a comprendere. Ma questa è stata la nostra sfida; una sfida che io ho colto in prima persona facendo di questo Museo non solo il mio lavoro ma la mia vita.

**Come tutti i Musei privati, gestiti con criteri imprenditoriali, il Nicolis non gode di aiuti o finanziamenti pubblici;** questo significa che ogni giorno, come in ogni azienda che si rispetti, dobbiamo inventarci qualcosa che attiri l'attenzione del mercato, lo solleciti, lo incuriosisca, lo coinvolga.

**Come fate?**

Il primo oggetto delle nostre cure, ovviamente, sono le collezioni che vengono tutelate, arricchite e ampliate. In questo continua a dare un contributo formidabile mio padre. Come tutti i collezionisti infatti è una specie di insaziabile "cane da tartufi", sempre all'erta per scovare il pezzo pregiato. Questo ci consente di avere sempre qualcosa di nuovo e di bello da mostrare; è uno dei nostri punti di forza e ci dà una marcia in più.

Ma la parte museale, che comprende anche una biblioteca e un archivio storico (una vera delizia per studiosi e appassionati di motori) è solo un segmento della nostra attività; il Nicolis collabora attivamente a progetti culturali con istituzioni pubbliche e private, lavora con molti gruppi editoriali italiani e stranieri, viene utilizzato per la realizzazione di servizi fotografici e televisivi e svolge una consistente attività congressuale. Il **Centro Congressi** del Nicolis, uno dei più "gettonati" dalla business community del Veneto, è modernissimo, può ospitare meeting di varia tipologia e dimensione e dispone anche di un'area destinata a ricevimenti, party, incontri d'affari.

Senza dimenticare il bookshop, uno dei più forniti del Nord Italia per tutto quanto attiene al mondo dei motori. Questo mix di attività integrate ci configura come un vero **Museo-Impresa** ed è anche per questa ragione che

siamo stati chiamati nel Board di Museimpresa, l'organizzazione voluta da **Confindustria** e **Assolombarda** per promuovere la cultura d'impresa e la valorizzazione dei Musei e degli archivi aziendali.

**Ci presenta alcuni gioielli delle vostre collezioni?**

Con grande piacere, ovviamente consideratelo solo un piccolo "assaggio"; per il resto conto sulla curiosità dei vostri lettori golfisti che attendiamo a braccia aperte...

Per gli amanti delle grandi innovazioni (e chissà quanti ce ne sono fra i golfisti), abbiamo in serbo la **"Motrice Pia"**, il primo motore a scoppio funzionante a benzina che scatenò la competizione fra il veronese **Enrico Bernardi** e il tedesco **Karl Benz**; proseguiamo poi con la **Isotta Fraschini**, celebrata nel film Viale del Tramonto e particolarmente amata da **Gabriele d'Annunzio**, la **Lancia Astura Mille Miglia**, unica al mondo, costruita appositamente per **Luigi Villorelli**, la **Bugatti del 1931**, l'ultima progettata dal geniale **Ettore**, la **Ford Thunderbird del 1955**, icona della gioventù americana anni '50 o la **Delahaye 135M del 1939** che il regista **Marco Tullio Giordana** ha inserito nel film **"Sanguepazzo"** e che risulta essere stata una delle vetture preferite di **Benito Mussolini**. Ai fan delle due ruote a motore possiamo "offrire" più di cento moto di culto, come la **Bianchi Tonale 175 cc del 1957**, oppure la **Norton Manx 500 Corsa del 1962**, uno dei simboli nella storia del motociclismo o, per arrivare a epoche più recenti, la **Yamaha YZF 500 del 1996** che ha consentito a **Lucio Pedercini** di guadagnare il titolo di miglior pilota privato del motomondiale. Ma fra le curiosità ci sono anche i primi velocipedi come il **Triciclo De Dion Bouton del 1913**, la **Skootamota del 1919**, vera antesignana dello scooter, le due ruote di prima generazione con serbatoio sottocanna e moltissimi mezzi di epoche più recenti.

E se auto, moto e biciclette non sono sufficienti, abbiamo una collezione di macchine fotografiche e per scrivere (**lo sapevate che la mitica chiocciolina della posta elettronica @ compare già su alcune tastiere di fine 800?**) e, per gli amanti della musica, una raccolta inedita di strumenti musicali di varie epoche. Si può veramente leggere la storia dell'uomo attraverso queste collezioni e farlo con grande piacere e altrettanto divertimento.

Prima di concludere la visita alle collezioni, Silvia Nicolis ci mostra la biblioteca, l'archivio, il Centro Congressi e il bookshop, offrendoci la "dimensione globale" e veramente sorprendente di questo Museo.

Per chi scrive, l'incontro con il Nicolis è stato appassionante. Agli amici golfisti che si sfidano sui green del Veneto o del Lago di Garda suggeriamo di segnarsi questo indirizzo: **Museo Nicolis - Villafranca di Verona**. Una bella esperienza; provare per credere.

TECNOLOGIA



PINSEEKER®

**AUTORIZZATI**  
IN GARA\*\*  
Secondo legge locale - R&AUSGA 14-3

Il telemetro più usato nel mondo del Golf

Medalist  
con tecnologia PinSeeker®

Tour V2 con  
tecnologia PinSeeker®



LA TECNOLOGIA PINSEEKER® ISOLA LA BANDIERA DALLO SFONDO. NESSUN ALTRA TECNOLOGIA È COSÌ EFFICACE.

NUOVO Pro 1600  
con tecnologia PinSeeker®

# N°1 DEI TELEMETRI LASER SUI TOUR

I telemetri laser Bushnell dominano sui PGA, LPGA e Champion's tour\*, come nessun altro nel golf.

Quando i migliori giocatori al mondo, scelgono quasi all'unanimità lo stesso marchio, viene da chiedersi: perché? La risposta in una parola - prestazione. La tecnologia PinSeeker® (adesso disponibile su tutta la nostra linea) punta la bandiera, isolandola dallo sfondo per garantire una distanza precisa. Consente di acquisire più sicurezza sul green e di guadagnare tempo. E quando sarete pronti per il prossimo livello, vi basterà scegliere il telemetro laser n°1 più adatto, tra i Bushnell.



BUSHNELLGOLF.IT

©2010 BOP. PinSeeker® è un marchio registrato Trademark di Worldwide Golf Enterprises, Inc.  
\*Fonte: dati ricerca dalla Darrell Survey Co., 2009

\*\*tutti i modelli di telemetri laser Bushnell, all'eccezione del Pro 1600 Slope Edition e del Tour V2 Slope Edition, che sono autorizzati in gara quando è in vigore la legge locale 14-3\*.

Life Style  
MOSTRE & ARTE

Intervista a Laura La Perna

## CURIAMO LE "MALATTIE" DELL'ARTE.

*Il restauro è una forma d'amore verso i nostri beni artistici. Essi sono la nostra storia, il nostro passato, è doveroso prendercene cura. Sono specializzata sui dipinti su tela e tavola, ho frequentato la scuola di restauro a Firenze, ma sinceramente il vero restauro l'ho imparato facendo pratica privatamente presso due laboratori. I veri "segreti del mestiere" sono custoditi gelosamente dai "maestri" che, ammettiamolo pure, non te li svelano facilmente e adesso capisco il perché!*

### Perché la scelta di fare restauro?

E' un lavoro affascinante, i dipinti celano misteri occultati nel tempo, dovuti spesso alle mode o all'esigenze religiose dei secoli passati. Il restauro vero e proprio nasce a Firenze dopo l'alluvione del '66, in questa splendida città si creano i primi laboratori di restauro, seguiti a ruota da Roma, Spoleto...

### Come si svolge il restauro di un dipinto?

Ci sono diversi procedimenti obbligatori, nulla si inventa. La prima fase è quella chiamata "restauro conservativo", che si occupa della cura del supporto "telaio", stabilità della tela a sorreggere il colore, muffe, tagli, strappi, "buchi". Il tutto rispettando rigorosamente i materiali usati all'origine, come le colle animali, il gesso di Bologna, la cera d'api ecc.

### Perché non materiali moderni?

Per moderni si intende acrilici, anche quelli sono leciti, l'importante è che possano "asportarsi" in qualunque momento e che siano "reversibili". Qualsiasi intervento di restauro deve potersi rimuovere con facilità e in qualsiasi momento.

### Qual è la seconda fase del restauro?

Il restauro estetico. Lo dice la parola stessa, "estetico", la parte riguardante la vernice, il colore, tutto quello che rende il dipinto "leggibile" all'occhio umano. Si procede con la sverniciatura (facendo delle prove in parti secondarie del dipinto) usando dei solventi, si comincia con i più leggeri e si continua gradatamente fino ad arrivare a quello che agisce, ma senza intaccare mai il colore. La reazione dei solventi viene neutralizzata da un solvente più leggero. Poi si procede alla stuccatura delle mancanze con delle "colature" di stucco e imitando la superficie originale, in modo che la "luce radente" non si noti. Infine si procede al ritocco pittorico.

### Ci sono dei sistemi per vedere i precedenti ritocchi di restauro o parti "rifatte"?

Sì, con determinate apparecchiature: lampade ul-

traviolette, radiografie del dipinto, eccetera. Queste tecniche sono molto affascinanti: specialmente con la radiografia possiamo intravedere i "pentimenti" dell'autore, cioè parti precedentemente dipinte e poi coperte da altro colore e non cancellate.

### Perché non usare tele nuove?

Spesso gli artisti non godevano di una posizione economica ottimale, le tele costavano... quindi riutilizzavano le medesime.

### Quali possono essere le condizioni che danneggiano un dipinto?

Se parliamo di condizioni non causate dall'uomo ma dall'ambiente in cui è riposto il quadro, le più dannose sono: l'umidità, i repentini sbalzi di temperatura, l'esposizione solare diretta, gli escrementi degli insetti che si depositano sulla superficie del dipinto (essendo acidi corrodono la superficie).

### E quelle causate dall'uomo?

Il fumo dei ceri nelle chiese, la temperatura alta data dai caloriferi nei locali che accolgono il dipinto e i casi d'infortuni, come lacerazioni della tela.

### E' lungo e dispendioso un restauro?

Il lato economico è soggettivo, per quanto riguarda il tempo dipende dalle condizioni e dalle misure del dipinto. Comunque sono sempre tempi lunghi, bisogna rispettare la "reazione" dei materiali usati per il restauro, mai avere fretta. Ecco, da questo lavoro si impara ad avere pazienza.

### Quando manca una parte del dipinto come si procede?

Bisogna adoperare una tecnica che rispetti comunque l'originale, ed è quella che ti impone la Soprintendenza dei Beni Culturali, ricordiamoci sempre che un nostro "ritocco pittorico eccessivo" è in parte come falsificare l'opera!



*Laura La Perna, classe 1966, diploma di operatore tecnico di opere mobili di pittura su tela e tavola conseguito a Firenze presso l'Istituto per l'Arte ed il Restauro, successivamente ha collaborato con due importanti e prestigiosi laboratori, specializzati rispettivamente in restauro estetico e restauro conservativo. Attualmente è titolare di un proprio studio professionale a Ragusa Ibla, ma opera a livello nazionale annoverando tra i propri committenti importanti collezionisti privati, noti galleristi, musei, fondazioni ed istituzioni come la Soprintendenza delle Belle Arti di Siracusa.*

# Cristina Pica

**C**lasse "73, specializzata in ritratti di protagonisti dell'alta finanza, politica, cultura e del jet set internazionale, Cristina Pica è stata definita dalla stampa una delle migliori ritrattiste italiane dell'ultima generazione. L'artista ha in attivo sette mostre dal 2003 al 2008 con relativi cinque libri di cui quattro editi da Newspaper e il quinto da Il Valore. Nei primi tre ha avuto la grande partnership di L'Oréal Italia.

Cogliere l'attimo fuggente di un'emozione, affidandola all'eternità di un mio scatto, è senza dubbio una forma d'arte.

*"Non è sempre facile, ma nei miei scatti riesco sempre a cogliere con naturalezza l'essenza di uno sguardo."*

Nata a Vigevano, studia fotografia durante il liceo artistico, per poi trasferirsi a Milano ancora giovanissima, dove studia fisiognomica e ritratto manageriale per specializzarsi in ritrattistica.

Tra i suoi committenti anche diversi periodici del gruppo Mondadori, alcune società di pubbliche relazioni e le direzioni marketing e comunicazione di varie multinazionali.

Realizza numerose copertine per Banca Finanza, Il Giornale delle Assicurazioni, Espansione e Il Valore. Collabora inoltre con le varie riviste

patinate come Diva e Donna, Gente, Elle, AD. Dal 2001 è anche giornalista pubblicista. Durante la sua carriera ha ritratto i più autorevoli esponenti della politica italiana come Silvio Berlusconi, Roberto Maroni, Mario Baccini, Gianfranco Fini, Walter Veltroni, Roberto Formigoni, Daniela Santanchè e Vittorio Sgarbi.

Del mondo della Business Community Massimo Moratti, Urbano Cairo, Michele Perini, Ennio Doris, Luigi Zunino, Bernabò Bocca e Giovanni Burani. Ma anche celebrity come Renzo Arbore, Mara Venier, Silvana Giacobini, Filippa Lagerback, Alessia Fabiani, la prima ballerina della Scala

Sabrina Brazzo, Daniela Javarone Presidente degli Amici della Lirica e i membri della Casa Savoia.

Suo il primo book per l'Italia di Alberto II di Monaco subito dopo la sua incoronazione, diventando così la prima fotografa italiana ad entrare a Palazzo Grimaldi.

*"La fotografia prima di un lavoro deve essere passione pura, un bravo professionista sa trasmettere questa passione al suo fotografato per metterlo a proprio agio e tirar fuori così la sua personalità."*

*"Considero da sempre la fotografia "arte pura" perché in ogni mio scatto è insita l'impronta artistica dello stato d'animo del momento. Infatti i*

*miei scatti non si limitano soltanto ai ritratti ma anche al paesaggio che rimane comunque una fonte inesauribile di ispirazione dove si rifugiano le mie emozioni e i miei stati d'animo."*

Nel 2010 realizza le copertine dei libri della nutrizionista Evelina Flachi, del fondatore dei City Angel Mario Furlan e del Presidente di Fiera Milano Michele Perini dove è autrice di tutte le foto.

Nel mese di gennaio è stata una delle protagoniste del video "Donna allo Specchio" del ritratto di Tiziano esposto a palazzo Marino. Dove rapportandosi all'opera di Tiziano, ha avuto modo di riflettere sul ruolo della donna nella società.

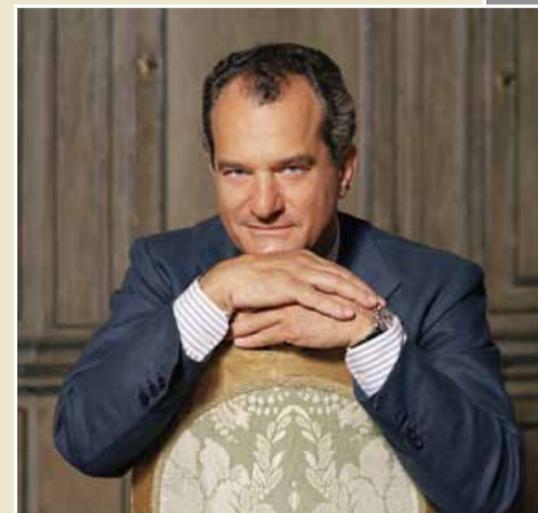
## DAL BOOK FOTOGRAFICO DI CRISTINA



Alberto di Monaco



Silvana Giacobini



Ennio e Massimo Doris

Leonardo Ferragamo

*Cristina Pica ha fotografato innumerevoli protagonisti del mondo imprenditoriale, sociale, culturale, politico e personaggi famosi di cui vediamo una breve gallery.*



Daniela Javarone



# ITForum 2011

il più importante  
evento italiano gratuito  
dedicato all'Investment  
e al Trading

Guarda il video della  
XI edizione di ITForum  
scansionando il QR CODE  
sul tuo smartphone  
[www.itforum.it/itf2010-s.mp4](http://www.itforum.it/itf2010-s.mp4)



# 19/20 maggio Rimini

**Un evento da non perdere!**

Mercati Finanziari, Azioni, Risparmio, Analisi Tecnica, Fondi, Portafoglio, Borse, Investimenti Alternativi, Valute, Mercati Emergenti, Etf, Futures, Certificati.

info: [www.itforum.it](http://www.itforum.it) - [info@itforum.it](mailto:info@itforum.it) - tel. 0549.900757 - fax 0549.900156

**I T Forum**  
La Fiera Indipendente del Trading e del Risparmio  
Investment & Trading

Traderlink  
Trading Library  
Morningstar

*Life Style*  
**L** MOSTRE & ARTE

di Vera Agosti

# Visto per voi

**MICHELANGELO PISTOLETTO**

*Da Uno a Molti, 1956-1974*

4 marzo - 15 agosto 2011

Roma, MAXXI-Museo nazionale delle arti del XXI secolo



Come suggerisce il titolo dell'esposizione stessa, la mostra di Michelangelo Pistoletto (Biella, 1933) è incentrata sul rapporto fondamentale che contraddistingue l'opera dell'artista tra l'individuo e la molteplicità.

Dai suoi autoritratti degli anni 50 ai "quadri specchianti", in cui alle figure dipinte a mano ritagliate sull'alluminio tirato a specchio include l'immagine dello spettatore, che appunto si specchia nel lavoro.

E ancora l'esplorazione dei legami col Concettuale e l'Arte Povera, rispettivamente con la serie dei Plexiglass (dal 1964) e degli Stracci (fine anni 60-inizio anni 70). Quindi i lavori del gruppo Zoo (1968-'70) e gli "Oggetti in meno", polemica contro la serialità del Minimalismo per affermare l'unicità e la bellezza della differenza.

La rassegna si lega al forum di discussione organizzato dalla Città dell'arte, il laboratorio interdisciplinare creato da Pistoletto a Biella, per sottolineare il ruolo centrale dell'arte come motore della trasformazione sociale.



**SALVATORE FIUME**

*Un anticonformista del Novecento*

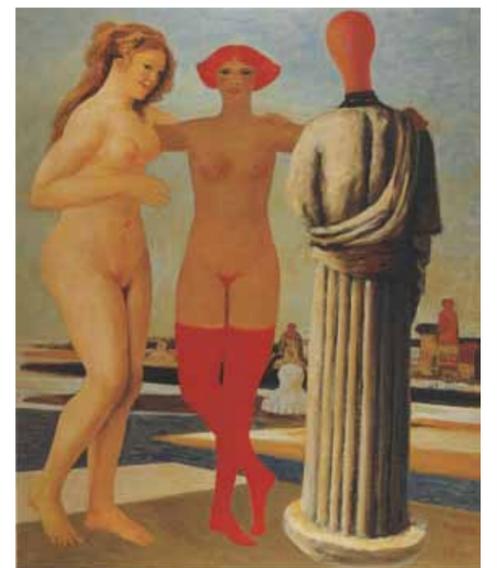
Milano, Spazio Oberdan

dal 15 dicembre 2010 al 6 febbraio 2011

Salvatore Fiume (Comiso 1915, Milano 1997) fu pittore, scultore, scenografo, architetto, narratore. Un artista a tutto campo, che trovò la sua ispirazione nella Metafisica di De Chirico, nell'opera di Savinio e Picasso, ma anche nello studio dei classici del Quattrocento italiano e nella pittura di Velazquez e Goya. E' stato definito un "anticonformista del Novecento" e infatti sviluppò una ricerca originale, che univa la tradizione del passato al presente, rifiutandosi di seguire le mode del momento.

L'antologica milanese, curata dai figli dell'artista e suddivisa per temi e periodi, ha avuto il merito di ricostruire attraverso documenti e un centinaio di opere la ricchezza della vita e dell'esperienza di Salvatore Fiume.

La rassegna si apriva con i dipinti delle "Città di statue" e "Isole di statue", realizzati tra il 1946 e il 1955, esempi di architetture concepite come enormi sculture antropomorfe o zoomorfe, che risentono dell'influenza della pittura italiana rinascimentale e delle opere metafisiche e che tornano più volte nella poetica di Fiume, come gli scenari ideali delle *Ipotesi* (1983-1992), in cui elementi tratti dai maestri del passato (Raffaello, Rembrandt e Tintoretto) incontrano suggerimenti derivanti dalle opere di Picasso e De Chirico. Nel dipinto *Tre Grazie*, la figura di sinistra è una splendida dama che ricorda Rubens, quella centrale è una giovane snella e sottilmente maliziosa, dai tratti moderni, e la terza un'immagine metafisica di ispirazione dechirichiana.



Il servizio continua sul sito  
[www.golfpeople.eu](http://www.golfpeople.eu)

1.300.000 lettori nel 2010 ora anche su iPhone, iPad e iPod Touch.

Notizie di finanza in tempo reale  
www.trend-online.com



Promuovi il tuo business su  
Trend-Online.com scrivi a  
commerciale@trend-online.com

Life Style  
TURISMO

# UN JET PRIVATO al costo di una Business-Class

Per Golf People, l'esclusiva intervista a Renzo Pisu e Cesare Simonetti, rispettivamente General Manager e Direttore Commerciale di Jetprivati.it

**Dottor Pisu, Lei si occupa della strategia di sviluppo aziendale in jetprivati.it. Può illustrare brevemente la filosofia e la missione della sua azienda? Si basa su un modello di business completamente nuovo e rivoluzionario... di cosa si tratta?**

In generale, da anni sostengo che nella competizione nazionale e internazionale tra aziende di diversi settori si distinguerà chi saprà innovare a tutto campo e, soprattutto nei momenti di crisi economica, le sfide possono essere affrontate solo grazie ad un salto di qualità nel grado di creatività, innovazione e valore aggiunto dei servizi prodotti. La mobilità sia terrestre, marittima che aerea diventa uno dei presupposti strategici per connettere sinergie del territorio italiano e internazionale, al fine di generare lo sviluppo e migliorare la competitività del nostro Paese; ma il sistema di mobilità in Italia risponde con difficoltà alla domanda di spostamenti veloci, ai mutati bisogni dei business travellers e alle trasformazioni dei modi e mezzi di produzione, distribuzione e consumo.

Da qui nasce l'idea rivoluzionaria di jetprivati.it, ossia garantire un servizio aereo privato con elevati standard di qualità al prezzo di una normale tariffa di Business Class, mantenendo tutti i vantaggi di un aereo privato: tempi di spostamento totale dimezzati rispetto ai voli di linea, scelta dell'ora in cui partire, scelta della destinazione e scelta dei compagni di viaggio. Un'ulteriore rivoluzione è l'accessibilità del cliente al nostro servizio; il nostro innovativo sistema di prenotazione via web, con prezzi pubblicati chiari e trasparenti, ren-

de molto facile e immediato scegliere il tipo di velivolo, confermare e partire, il tutto a portata di un click.

**Dottor Simonetti, una delle vostre parole chiave è "Flessibilità". In cosa si esplica e quali sono i vantaggi dell'utilizzo di un jet privato rispetto ad un aereo aziendale di proprietà?**

La flessibilità di avere a disposizione un volo privato, in questo momento, è immensa e unica nel panorama dei trasporti. Lei può scegliere di voler partire per Barcellona ed essere in centro in Piazza Catalunya sulle ramblas in meno di tre ore. Non a caso, i voli privati vengono definiti anche Aero-taxi! Il problema è che fino ad oggi è stato un taxi molto costoso ad uso esclusivo di pochi.

Uno dei "plus" più forti nella flessibilità di questo servizio è che il cliente può arrivare in aeroporto solo 15 minuti prima dell'orario di partenza, l'accoglienza del cliente è organizzata nelle "lounges" di imbarco private all'interno di terminal riservati all'aviazione generale. Il tutto è predisposto in modo che il cliente non perda tempo prezioso, e possa dedicarsi veramente alle cose più importanti.

Rispetto ad un aereo aziendale o di proprietà, poter scegliere un aereo solo su richiesta specifica e pagarlo solo per il tempo di volo necessario offre un grande risparmio in termini di costi di gestione e oltretutto non vincola e limita l'azienda all'utilizzo di un solo aereo, ma permette di scegliere aerei più grandi e con maggiore autonomia di volo, a seconda della necessità. Personalmente, se fos-

si un'azienda orientata al controllo dei costi, la prima cosa che andrei a tagliare sarebbero gli aerei aziendali! Utilizzando la modalità delle nostre



"Cards" rispetto ai costi di gestione di un aereo di proprietà, si risparmia l'80% sui costi di viaggio.

**Dottor Simonetti, con jetprivati.it è possibile raggiungere anche due o tre destinazioni diverse nello stesso giorno. In che modo si definisce l'organizzazione in questo caso?** Come ho detto poc'anzi il volo privato da oggi in poi potrà essere chiamato a ragione Aero-taxi. L'aereo privato aspetta il cliente a destinazione, riparte con lui e lo può portare tranquillamente in tre destinazioni diverse nello stesso giorno oppure, con un minimo preavviso, il cliente è libero di decidere di modificare il proprio programma di volo e rientrare prima del previsto, oppure prolungare il proprio soggiorno. Non subisce ritardi, scioperi, cancellazione di voli e soprattutto la perdita di bagagli.



L'intervista continua sul sito  
www.golfpeople.eu



# Il mercato si chiede: Promotore o Consulente?



## O entrambi.

### Con le Gestioni Patrimoniali di Sofia Sgr i vantaggi di uno, le opportunità dell'altro.

Al passo con i grandi cambiamenti del settore, Sofia Sgr lancia un nuovo ed esclusivo servizio mirato a supportare una nuova professionalità, in grado di coniugare l'attività di consulenza generica con quella di collocamento e assistenza. Una nuova opportunità per tutte le reti che puntano con decisione sulla figura del Promotore come riferimento centrale della relazione con il Cliente, risolvendo il conflitto di interesse fra le varie classi di investimento.

#### La nostra filosofia

Sofia Sgr è una realtà **indipendente**, completamente libera da conflitti di interesse e senza legami con il sistema bancario e assicurativo.

Sofia Sgr crede nella **semplicità** quale valore portante:

- della gamma prodotti – 4 linee di gestione organizzate per profilo di rischio, un fondo obbligazionario;
- nell'operatività – modulistica, gestione degli ordini, rapporto con la Società e i Gestori.

Sofia Sgr considera la **personalizzazione** un elemento determinante per la gestione della sua Clientela: prodotti, servizi e relazioni fortemente improntati su risposte flessibili secondo le esigenze e caratterizzati da attenzione e cura del dettaglio: valori tipici del Made in Italy.

www.sofiasgr.it info@sofiasgr.it 334 5949231

#### Le nostre peculiarità

**Gestioni su misura:** Sofia Sgr propone un servizio innovativo di Gestione Patrimoniale "su misura" che consente di combinare in modo efficiente le esigenze della Clientela, opportunamente raccolte dal Promotore Finanziario, con le politiche dei Gestori.

**Gestioni presso terzi:** Sofia Sgr consente la gestione degli asset del Cliente mantenendoli presso la sua Banca di riferimento senza doverli necessariamente trasferire.

**Consulenza generica:** Sofia Sgr mette a disposizione un modello integrato ed efficiente di consulenza generica, attraverso un ufficio studi, formazione operativa e piattaforma gestionale di alto livello.

Cambiare si può.

## Sofia SGR

**P**ATRIMONI  
FINANZA

## BREVI NOTE SUL TRUST

### La possibile utilizzazione in materia successoria

A partire dalla timida ma progressiva diffusione del trust (che letteralmente, tradotto dall'inglese, significa "fidarsi") in Italia - a partire dal **1° gennaio 1992**, data di entrata in vigore della **Legge 16 ottobre 1989 n. 364** che ha reso esecutiva in Italia la **Convenzione dell'Aja 1° luglio 1985** "relativa alla legge applicabile ai trust e al loro riconoscimento" - si è sempre avvertita l'esigenza di un corretto inquadramento giuridico di un istituto di diritto straniero (a tutt'oggi estraneo al nostro ordinamento in mancanza di una specifica disciplina di legge) al fine di rimuovere gli ostacoli di ordine fiscale alle operazioni giuridiche più idonee in relazione allo scopo da conseguire. La costituzione di trust, attraverso la scelta della legge straniera di rinvio che ne regoli il rapporto, a norma degli artt. 10 e 11 della Convenzione, si basa sui seguenti elementi caratterizzanti:

1. la separazione dei beni del trust rispetto al patrimonio del disponente, del trustee e dei beneficiari;
  2. l'intestazione dei beni medesimi al trustee;
  3. il potere-dovere del trustee di amministrare, gestire e disporre dei beni secondo il regolamento del trust e delle norme di legge.
- Per effetto della predetta legge di ratifica possono essere riconosciuti effetti giuridici in Italia ai trust costituiti secondo la legge di uno Stato che lo contempli nel proprio ordinamento giuridico quale istituto tipico.

Il trust viene a configurarsi come struttura meramente interposta rispetto al disponente, al quale devono continuare ad essere attribuiti i redditi prodotti, solo formalmente, dal primo. Ciò comporta che tali redditi saranno assoggettati a tassazione in capo al disponente secondo i principi generali previsti per ciascuna delle categorie reddituali di appartenenza. I commi da **74 a 76** dell'articolo unico della **Legge 27 dicembre 2006, n. 296** (legge finanziaria 2007), ha introdotto per la prima volta nel nostro ordinamento tributario alcune disposizioni in materia di trust.

In particolare, il comma **74**, modificando l'articolo **73** del testo unico delle imposte sui redditi (**d.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917, TUIR**), ha incluso i trust tra i soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle società (**IRES**).

E' stata così riconosciuta ai trust un'autonomia soggettività tributaria, con l'estensione ad essi dell'imposta tipica delle società, degli enti commerciali e non commerciali.

In particolare, sono soggetti all'imposta sul reddito delle società:

- i trust residenti nel territorio dello Stato che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali; e pure
- i trust residenti nel territorio dello Stato che non hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali;
- i trust non residenti, per i redditi prodotti nel territorio dello Stato.

Ai fini della tassazione, vengono individuate due principali tipologie di trust:

1. trust con beneficiari di reddito individuati, i cui redditi vengono imputati per trasparenza ai beneficiari (**trust trasparenti**);
2. trust senza beneficiari di reddito individuati, i cui redditi vengono direttamente attribuiti al trust medesimo (**trust opachi**).

E' tuttavia possibile che un trust sia al contempo opaco e trasparente (cosiddetto **trust misto**). Ciò avviene, per esempio, quando l'atto istitutivo preveda che parte del reddito di un trust sia accantonata a capitale e parte sia invece distribuita ai beneficiari. In questo caso, la parte di reddito accantonata dovrà essere tassata in capo al trust mentre l'altra verrà imputata ai beneficiari, qualora ricorrano i presupposti per l'imputazione, vale a dire quando i beneficiari abbiano diritto di percepire il reddito non accantonato a capitale.

Uno dei settori di maggior utilizzazione del trust, quello delle successioni, pone il problema della compatibilità dell'istituto, tipicamente di common law, con la nostra legislazione successoria.

In Italia esiste ancora il divieto dei patti successori, di disporre cioè in vita della propria successione o dei diritti su una successione non ancora aperta.

Ci si è chiesti, allora, se la presenza di tale divieto e la c.d. legittima siano di ostacolo alla creazione di un trust successorio.

Possiamo rispondere ricordando, anzitutto, che la legittima (**art. 536 C.C.**) è un diritto disponibile da parte dei legittimari, i quali ben possono, dopo la morte del dante causa, rinunciare alla stessa non impugnando le disposizioni lesive o le donazioni fatte in vita, suscettibili di riduzione sino a tornare nei limiti patrimoniali consentiti.

Non essendo le disposizioni lesive della legittima nulle, potendo soltanto essere dichiarate inefficaci su richiesta dei legittimari - ai quali è lasciata la possibilità di permettere che mantengano la propria efficacia, non impugnandole nei dieci anni dalla morte del dante causa, ovvero rinunciandovi espressamente - un trust ben congegnato può ottenere effetti molto simili alla successione necessaria, con in più tutele che la stessa non riesce ad ottenere.



Il servizio continua sul sito  
[www.golfpeople.eu](http://www.golfpeople.eu)



#### Giovanni Bonomo

Avvocato e consulente di imprese televisive, autore di pubblicazioni giuridiche in materia di diritto d'autore, ha contribuito da ultimo al volume *La televisione digitale: temi e problemi*, Commentario al D. Lgs. 177/05 T.U. della Radiotelevisione, a cura di V. Zeno-Zencovich, E. Poddighe e A. Frignani, Giuffrè ed., con il commento all'art. 39 "Disposizioni sulle sponsorizzazioni" e il commento all'art. 40 "Disposizioni sulle televendite" (reperibili anche in *Il Diritto di Autore* n. 3 - 2006 p. 326 - 358 con il titolo *Sponsorizzazioni e televendite nel nuovo codice della radiotelevisione*). Nell'opera *I circuiti nazionali nel panorama dell'emittenza radiotelevisiva*, edita dalla Rivista di giustizia amministrativa Lombardia (1989), curò insieme al padre avv. Aldo Bonomo ([www.aldobonomo.it](http://www.aldobonomo.it)) la rassegna di giurisprudenza sui collegamenti funzionali tra emittenti radiotelevisive private, raccogliendo tutte le sentenze, anche precedenti alla legge 10/85, favorevoli alla tesi della legittimità delle programmazioni nazionali preventivamente registrate sulla base del principio di libera e insindacabile scelta dei programmi e degli orari. Fu un'opera di grande utilità per la dottrina e gli studiosi della materia, orientando il legislatore al successivo riconoscimento dell'interconnessione strutturale e quindi dell'emittenza privata nazionale. Ha fondato nel settembre 2007 il Centro Culturale Candide, intitolato a Voltaire e all'etica laica, sede di vernissage e punto di incontro di artisti, scrittori, esponenti della cultura. Giornalista pubblicista, collabora con riviste letterarie e sulle arti marziali.

# BANCA EUROMOBILIARE

*da 40 anni sinonimo di private banking in Italia*

*Ferdinando Rebecchi,  
amministratore delegato  
di Banca Euromobiliare,  
presenta l'istituto di  
private banking del gruppo  
Credito Emiliano.*



**D**ott. Rebecchi, come si inserisce Banca Euromobiliare nel panorama finanziario italiano?

Euromobiliare nasce all'inizio degli anni settanta "creando" di fatto nel nostro Paese l'industria dell'intermediazione mobiliare. In quel periodo le banche non fornivano nessuna consulenza alla clientela ma si limitavano a raccogliere i depositi e a concedere prestiti garantiti; Euromobiliare, al contrario, introdusse elementi di grande innovazione (si dotò di un centro studi, promosse il mercato secondario dei titoli di Stato e gli Eurobond, organizzò i primi finanziamenti in "pool", solo per citarne alcuni), iniziando così ad offrire ai propri clienti quei servizi consulenziali che solo diversi anni dopo sarebbero divenuti lo standard per chi intendeva operare nel mercato del merchant e del private banking.

Negli anni successivi alla fondazione lo sviluppo di Euromobiliare è proseguito a ritmi serrati, con la quotazione in Borsa nel 1982, la trasformazione in banca nel 1987 e l'ingresso nel gruppo bancario Credito Emiliano nel 1994,

che ne ha migliorato ulteriormente la capacità di servizio "su misura", beneficiando di importanti sinergie di business. Oggi, pertanto, Banca Euromobiliare può essere definita una moderna "boutique finanziaria" con alle spalle la solidità di uno dei gruppi bancari meglio patrimonializzati del paese, focalizzata sulla gestione degli investimenti e del risparmio attraverso i migliori professionisti del settore e strumenti personalizzati e di alta qualità.

**Cosa caratterizza il modello di servizio di Banca Euromobiliare?**

Attualmente, il modello di business di Banca Euromobiliare continua a essere focalizzato sull'erogazione di servizi a elevato valore aggiunto. In estrema sintesi, offriamo ai nostri clienti "consulenza" su come gestire il loro patrimonio, e lo facciamo attraverso un processo rigoroso che parte dalla comprensione profonda delle loro caratteristiche (ad esempio in termini di esperienza in materia di investimenti finanziari e propensione al rischio) e dei loro obiettivi di investimento, che per definizione sono unici e non standardizzabili. Di conseguenza anche la proposta di investimento che ne deriva è personalizzata, costruita cioè sulle specifiche esigenze del cliente.

**Sinteticamente, quali soluzioni di investimento proponete alla Vostra clientela?**

All'interno della nostra offerta un posto di primo piano è senza dubbio riservato alle gestioni patrimoniali: al momento, il servizio più diffuso e apprezzato tra i nostri clienti. Si tratta di soluzioni di investimento trasparenti, semplici, liquidabili in tempi rapidi e soprattutto gestite con grande attenzione al rapporto rischio/beneficio, secondo la nostra consolidata filosofia "private". Attraverso un mandato ben impostato, è infatti possibile tradurre le necessità del cliente in obiettivi di investimento, lasciando poi al gestore la flessibilità operativa necessaria per perseguirli con efficacia. Per inseguire invece temi d'investimento specifici, Banca Euromobiliare ha ormai da diversi anni (e a suo tempo in modo quasi pionieristico) compiuto la scelta di ricorrere alle competenze dei più affermati asset manager globali. Oggi questa opportunità è proposta nel contesto di un servizio di advisory personalizzato, libero da conflitti di interesse, che consente al cliente di selezionare le migliori soluzioni di investimento all'interno di un universo investibile praticamente illimitato.

**Come siete strutturati a livello organizzativo?**

Il processo di investimento è presidiato da due strutture: il CIP – Centro Investimenti Private, con la responsabilità sul servizio di

gestione patrimoniale, e il FAD – Financial Advisory Desk, responsabile dell'erogazione del servizio di consulenza in materia di investimenti. Entrambe le strutture sono supervisionate dalla funzione di Risk Management, che riporta direttamente al consiglio di amministrazione della Banca e assicura il rispetto delle linee guida in materia di assunzione di rischio. A livello commerciale, invece, siamo presenti sull'intero territorio nazionale attraverso una rete di 19 filiali e 18 centri finanziari, per un totale circa di 460 relationship manager altamente qualificati a completa disposizione della nostra clientela.

**Come vivete l'appartenenza al Gruppo Credem?**

Si tratta sicuramente di una grande opportunità. L'essere parte integrante di uno dei gruppi bancari più solidi e meglio patrimonializzati del paese ci mette nelle condizioni di servire al meglio i nostri clienti, dando stabilità e prospettive ai nostri piani di sviluppo, consentendoci di realizzare importanti sinergie operative e completando la nostra capacità di offerta su misura attraverso i molteplici servizi erogati in partnership con le diverse società del Gruppo, quali (per citarne solo alcuni) il leasing (Credemleasing), il factoring (Credemfactor), l'erogazione di mutui immobiliari (Credem Banca e Creacasa by Credem), i servizi di intestazione fiduciaria (Euromobiliare Fiduciaria) e investment banking.

**Cosa spinge Banca Euromobiliare a investire nel mondo del golf?**

Queste iniziative creano valore per l'azienda, perché ci permettono di entrare in contatto diretto con prospect potenzialmente interessati ai nostri servizi, valorizzando la visibilità al nostro brand in modo coerente con la nostra strategia di comunicazione, essendo il golf caratterizzato da valori come il rispetto delle regole, il fair play e la tensione al miglioramento continuo, che ispirano anche il nostro modo di "fare" banca.

**Mi risulta che siate molto attenti alle tematiche di carattere sociale. Ci può fornire maggiori dettagli?**

*Michele Carbone (a sinistra) e Roberto Maueri, rispettivamente Senior Relationship Manager e Direttore Marketing di Banca Euromobiliare.*

Sì, con grande piacere ed orgoglio sosteniamo molte iniziative in tutta Italia. Restando nel mondo del golf, organizziamo da diversi anni la Coppa Banca Euromobiliare, giunta alla XXII edizione e ormai una classica nel calendario del circolo comasco La Pinetina, registrando ogni anno un nuovo record di partecipanti, in campo per raccogliere fondi da destinare all'Associazione per il Bambino Nefropatico. Infatti, Banca Euromobiliare e il Golf Club La Pinetina uniscono le forze per sostenere i progetti dell'Associazione, che grazie alla generosità dei propri sostenitori ha creato e tiene in vita l'Unità Operativa di Nefrologia e Dialisi Pediatrica della Clinica De Marchi di Milano e promuove iniziative importanti quali l'organizzazione e il finanziamento delle vacanze dei bambini in dialisi. Un'altra importante iniziativa in cui crediamo molto e che ci vede partner da diversi anni, riguarda i progetti e le attività promosse dalla Fondazione per la ricerca sulla fibrosi cistica. Crediamo che sostenere i progressi della ricerca sia prima di tutto un dovere sociale e una grande responsabilità per tutti gli imprenditori italiani, per contribuire allo sviluppo della società civile ed ai valori della vita.





Vorrei...  
guarire dalla  
fibrosi  
cistica

Matteo Marzotto Vicepresidente della FFC

**5 X 1000 dell'IRPEF**

una tua scelta concreta per realizzare il Suo Grande Sogno

**Firma e scrivi il Codice Fiscale della FFC**

**n. 93100600233 nel primo riquadro in alto  
a sinistra del modello 730, CUD, UNICO**

[Sostegno del volontariato e delle altre organizzazioni non lucrative di utilità sociale...]



Certificazione IID 2008/10  
Aderiamo agli standard della  
Carta della Donazione

**www.fibrosicisticaricerca.it**

# IMMOBILI DI LUSO IN TEMPO DI CRISI

*intervista al consulente immobiliare  
Enrico Rizzetti*

**La macro crisi economica che si protrae da tre anni ha colpito pesantemente anche il mattone. Migliaia di immobili rimangono invenduti. Quali sono le tipologie e le locations che maggiormente soffrono?**

Ritengo che questa crisi sia trasversale, e che quindi siano stati colpiti tutti i settori dell'economia in generale. In ambito immobiliare il mercato medio basso è certamente in difficoltà, poiché è aumentato il tempo di vendita di ogni singolo immobile, sia per la maggior prudenza e attenzione degli acquirenti, sia per la maggior burocrazia legata alle compravendite e alla maggior difficoltà di ottenere finanziamenti. Tuttavia, dal mio punto di vista, operando in un settore abbastanza ristretto quale quello degli immobili di prestigio, posso certamente dirle che ci sono oggetti che esulano da queste dinamiche. Mi riferisco ad immobili della nostra città, Bergamo, che per posizione e tipologia sono da considerarsi quasi dei "beni rifugio" in un'economia difficile. Acquistare un immobile in città alta, in viale Vittorio Emanuele o nella conca d'oro rappresenta ancora oggi, dopo la crisi degli ultimi anni, un investimento sicuro.

**Il numero delle compravendite è sempre in diminuzione?**

Nel 2010 credo si sia toccato il picco negativo di compravendite, ma il 2011 si è avviato con una positiva "vivacità" e ciò mi porta a pensare ottimisticamente ad una ripresa.

**I tempi per la compravendita si sono allungati da quando c'è la crisi? E se sì, a quanto ammonta il tempo?**

Come le dicevo prima, sì, sicuramente i tempi si sono allungati. Indicativamente, se prima del 2008 il tempo medio di vendita di un immobile era di 3-4 mesi, ad oggi si aggira sui 7-8 mesi.

**La discesa dei prezzi degli immobili avvenuta negli ultimi tre anni si sta assestando? Sì, credo si sia giunti al momento in cui si possa agevolmente trovare un punto di incontro tra domanda e offerta.**

**Il comparto dell'immobile di pregio prescinde ancora o no dalla crisi?**

Come ogni settore di nicchia dell'economia, i comparti ristretti prescindono certamente dalle dinamiche generali dell'andamento di mercato. Non sto certo parlando di "un'isola felice", tuttavia è innegabile che le conseguenze della crisi sono state minori rispetto al mercato medio-basso.

**Rimanendo nel comparto pregio, quali sono le caratteristiche degli immobili che maggiormente mettono al riparo dalla crisi?**

Le caratteristiche che fanno di un immobile un buon investimento, e non parlo solo della nostra città ma in generale, sono una buona posizione (il centro storico per esempio), la presenza di un box (sembra banale, ma è un accessorio che non può più definirsi tale) e la presenza di spazi aperti, siano essi terrazzi o giardini.

**Gli aspiranti acquirenti che da tempo stanno alla finestra ad aspettare il punto massimo della convenienza all'acquisto hanno ancora da sperare in questa logica attendista?**

Come accennavo prima, credo che potremmo essere arrivati ad un buon punto di partenza per la ripresa del mercato, con prezzi più bassi rispetto a qualche anno fa.

**A Londra, Dublino, Lisbona, Atene, Madrid i prezzi degli immobili scontano diminuzioni anche del 40%: dobbiamo temere anche per il nostro Paese?**



Londra sta pagando il pesante coinvolgimento delle banche nello scandalo dei mutui Sub-Prime. Le altre città che lei ha nominato scontano gli effetti della speculazione internazionale sul loro debito pubblico. In Italia non siamo ancora arrivati a tanto.

**Le risulta che anche investitori bergamaschi acquistino immobili così convenienti oltre frontiera invece che da noi?**

Il bergamasco è per tradizione molto legato alla sua terra e, se da un punto di vista imprenditoriale ha magari girato il mondo, da un punto di vista prettamente immobiliare ama restare comunque nel territorio nazionale. Il momento economico che stiamo vivendo ha comunque cambiato molte abitudini, pertanto non escludo che possano esserci novità al riguardo.

**C'è qualche altra caratteristica particolarmente richiesta dagli acquirenti che un immobile di pregio debba possedere?**

L'attenzione al risparmio energetico e una maggiore sensibilità verso l'ambiente hanno portato il cliente ad essere particolarmente esigente e (a ragione) anche relativamente a questi aspetti. Pertanto i nuovi immobili di classe energetica A sono senza dubbio in cima alla classifica dei più richiesti, se così possiamo dire.



L'intervista continua sul sito  
**www.golfpeople.eu**

# CIPRO

*Situazione immobiliare e opportunità di investimento*

Cipro sta avviando una serie di progetti ambiziosi (alcuni già realizzati, altri in fase di progettazione), in particolare quelli illustrati da Antonis Paschalides, Ministro del Commercio, dell'Industria e del Turismo, il cui obiettivo è il miglioramento delle infrastrutture turistiche con un occhio di riguardo al turismo di qualità: quello nautico, legato ai congressi o al golf. In particolare, per quanto riguarda il golf, l'obiettivo è rendere Cipro uno dei Paesi riferimento per questo sport: infatti, quattro percorsi di alto livello sono già in funzione, mentre sta per essere inaugurato il campo di Tersefaou, Larnaca. Inoltre sono stati emessi i permessi per la realizzazione di altri quattro campi, con il programma di giungere ad un totale di 14 o 15 campi in tutto.

Molto importante per lo sviluppo del turismo nautico è invece la creazione di marine in varie zone di Cipro: i lavori per la marina di Limassol, considerata una delle migliori in Europa, sono già iniziati; se tutto andrà bene a breve dovrebbero partire anche quelli delle marine di Agia Napa, Larnaca e Pafo mentre si sta valutando la possibilità di realizzarne una anche a Paralimni. Il Ministro ha poi confermato che grossi passi avanti si stanno facendo anche nella promozione del turismo congressuale: in questo momento si stanno ristrutturando ed apportando considerevoli migliorie al centro congressi di Nicosia, in vista della presidenza del Consiglio dell'Unione Europea in programma nel secondo semestre del 2012; inoltre, si sta valutando la realizzazione di un centro congressi a Limassol. Naturalmente, si tratta di progetti che avranno ripercussioni sul mercato immobiliare, messo a dura prova dalla crisi: di recente è stato pubblicato l'indice sui prezzi del settore immobiliare cipriota da parte del Royal Institution of Chartered Surveyors, che mostra un ulteriore indebolimento in gran parte dell'isola. I prezzi residenziali sono scesi in media ancora del 2,5% nel secondo semestre, con Pafo che ha subito il maggior calo tra i centri principali (pari al -4%), diventando un ottimo luogo per gli investimenti: è possibile acquistare, per esempio, una villa di 180 mq

con piscina a 250.000 euro. Ad Agia Napa e Protaras, dove i prezzi al metro quadro arrivano a superare gli 8mila euro, immobili dello stesso tipo costano 500-600 mila euro. Buoni margini di investimento si trovano sicuramente a Larnaca, una città dove è ancora possibile acquistare immobili di prestigio a buon prezzo, così come a Paralimni, dove un appartamento nuovo di 130 mq, con tre camere e due bagni, in un complesso con piscina comune e vista mare costa 138.500 euro. A Limassol, invece, per alcuni appartamenti vista mare è possibile arrivare ad una quotazione di 9 mila euro a mq: un appartamento di tre camere e due bagni, in centro, al sesto piano di un palazzo di sette, con posto auto e grande veranda vista mare può costare fino a 1,35 milioni di euro. E' da segnalare anche un leggero miglioramento della situazione del mercato immobi-

liare: infatti, secondo gli ultimi dati pubblicati dal Dipartimento del Territorio, nei primi sette mesi del 2010 sono stati depositati 4.100 contratti di acquisto contro i 3.396 dello stesso periodo del 2009. Si è registrato anche un aumento della domanda del 27,2% a Pafo, seguito da Limassol, 24,7%, Nicosia, 23,3% e Larnaca, 11,8%.

Tuttavia, per un certo periodo l'elevato livello della disoccupazione potrebbe rimanere un fattore negativo per il mercato immobiliare. E' probabile che per il biennio 2011-2012 la situazione rimanga stabile, mentre si dovrebbe assistere ad una graduale ripresa nel 2013. Nonostante il quadro non particolarmente brillante, già nel primo semestre del 2010 si sono notati dei segnali di ripresa anche da parte di acquirenti stranieri, con un fatturato che registra un incremento del 9,6% rispetto allo scorso anno.

## I valori al m<sup>2</sup> di compravendita riferiti ad appartamenti di media metratura, nuovi o ristrutturati in zone centrali (€)

LOCALITA'	MINIMO	MASSIMO
Nicosia	1.500	3.000
Larnaca	1.500	3.000
Pafo	1.500	3.000
Limassol	2.500	5.000
Paralimni	1.000	2.500
Protaras	3.500	7.500
Agia Napa	4.000	7.500



# LA RIVALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI IMMOBILIARI NEL GREEN

L'acquisto di abitazioni collocate all'interno, o nelle vicinanze, di strutture golfistiche ha rappresentato negli ultimi dieci anni la migliore forma di investimento immobiliare. Questa affermazione è corroborata da una ricerca elaborata dall'istituto di studi e ricerche Scenari Immobiliari, che ha messo a confronto l'incremento delle quotazioni medie delle strutture residenziali collocate vicino ai campi da golf con quello delle abitazioni localizzate nel centro delle città e con i rendimenti dei titoli di Stato.

Effettivamente, una casa comprata nel 1998 nelle vicinanze, o all'interno, di un campo da golf ha più che raddoppiato il proprio valore mentre una abitazione con le stesse caratteristiche collocate in città ha visto aumentare il suo valore dell'85%, che nelle località più prestigiose raggiunge punte del 120%. Un affare decisamente peggiore lo ha invece fatto chi ha comprato titoli di Stato: il loro rendimento è stato infatti del 30%, poco più dell'inflazione.

Per quanto riguarda invece l'andamento attuale delle quotazioni, a differenza di quanto sta accadendo nelle città, queste non conoscono stasi. E' ancora forte, infatti, la domanda di belle residenze, silenziose e di qualità, poste in un luogo sicuro come una area riservata ai golfisti; la tendenza più recente è comprare

alloggi di piccole dimensioni, circa 50-70 metri quadrati. Nelle location migliori l'acquisto può rappresentare un ottimo investimento grazie alla possibilità di affittare l'immobile, in particolare per il periodo estivo; infatti, secondo autorevoli studi, la presenza di campi da golf nelle località di mare rappresenta un punto di forza notevole per incrementare la

di intermediazione immobiliare UBH riporta è quello del Golf Club Pevero di Porto Cervo, dove il campo si trova a circa nove chilometri di distanza dalla prestigiosa località della Costa Smeralda. In questo caso specifico, come in non molti altri in Italia, è la localizzazione di altissimo livello in generale che ha fatto crescere le quotazioni delle abitazioni negli anni.



La presenza di un campo da golf è dunque un effetto, e non la causa principale, della crescita dei prezzi in tutta l'area. Il golf rappresenta l'elemento in più, l'optional che attira una domanda in crescita di alto standing, disposta a spendere anche 40mila euro per affittare una villa nel mese di agosto. Si tratta di una domanda che spazia tra chi cerca il mono-bilocale per le vacanze a chi invece è pronto ad investire su di un immobile più spazioso.

Nel recente passato il Consiglio dei Ministri ha approvato un disegno di legge, che ovviamente dovrà superare l'esame della Conferenza Unificata, per favorire la realizzazione di campi da golf. I punti salienti del provvedimento sono quattro:

- 1) costruzione e ristrutturazione di impianti per il golf;
- 2) possibilità di realizzazione nei pressi di aree protette, previo nulla osta degli enti parco;
- 3) nuove strutture ricettive per turisti;
- 4) le regioni entro due anni individueranno i siti più idonei per la realizzazione degli impianti.

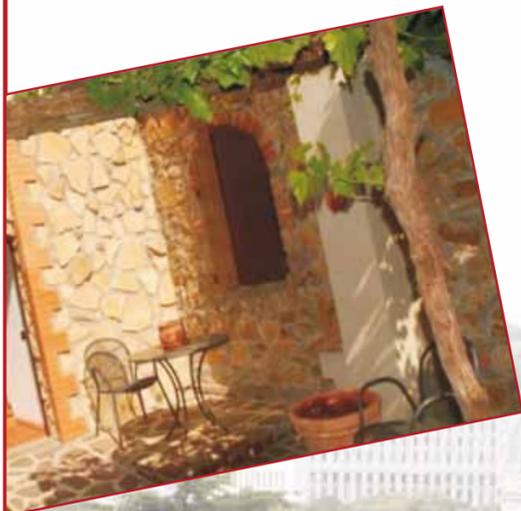
domanda di ville e appartamenti in vendita o locazione.

Bisogna però fare attenzione nel credere che la crescita registrata in questi anni, sia dei prezzi di vendita sia dei canoni di locazione degli immobili residenziali, sia stata soprattutto merito della presenza di un campo a 18 buche. L'esempio che l'ufficio studi della società

# Bellissime

Partner di **LUX RESIDENCE**

## Solo Case di Lusso



# Esclusive. Davvero.



[www.solocasedilusso.it](http://www.solocasedilusso.it) - [info@solocasedilusso.it](mailto:info@solocasedilusso.it)

**S**OCIALE  
SALUTE

Intervista a Mons. Angelo Bazzari  
Presidente Fondazione Don Carlo Gnocchi ONLUS



# FONDAZIONE DON GNOCCHI

## Accanto alla vita, sempre

**Il 2011 ha portato in dote alla Fondazione Don Gnocchi importanti progetti di sviluppo e potenziamento delle attività.**

La Fondazione si è guardata allo specchio - spiega mons. Angelo Bazzari, che la guida da 18 anni - e si è sottoposta a un rigoroso esame di coscienza, ribadendo la propria missione di stare "accanto alla vita, sempre", coniugando insieme managerialità e solidarietà, prossimità e capacità organizzativo-gestionale, sperimentando tecniche di intervento innovative per rispondere alle sfide scodellate dalla crisi e rese urgenti dallo spreco o dalla scarsità delle risorse economico-finanziarie a disposizione. È il nostro modo di essere buoni samaritani e di tenere accesa la fiaccola della vita umana.

**Il tutto in coerenza con la mission ereditata da don Gnocchi, beatificato il 25 ottobre 2009 a Milano, in una piazza Duomo gremita da oltre 50 mila fedeli. Un'opera oggi presente nel nostro Paese con una trentina di Centri, articolati in otto poli territoriali, con quasi 4 mila posti letto e oltre 5 mila operatori tra personale dipendente e collaboratori professionali.**

**Un'organizzazione complessa e con servizi diversificati: come guardare al futuro, in temi di grave crisi?**

Viviamo in un Paese culturalmente bloccato, socialmente avvelenato, eticamente intossicato. È necessario aprire orizzonti di santità, di coerente testimonianza e di presenza operosa nell'oggi ed esplorare spazi di futuro modellati dalla speranza. Abbiamo intrapreso una difficile e delicata riforma della Fondazione nel suo assetto strutturale e organizzativo. Con il competente supporto di organismi specializzati, abbiamo elaborato un nuovo Piano strategico-industriale e creato i presupposti della sostenibilità economico-finanziaria per i prossimi anni tramite una complessa ope-



razione, che ha visto come protagonisti attivi la prestigiosa Banca di Investimenti Europea (BEI) e un pool di primari istituti bancari italiani guidati da Banca Prossima e BNL.

**Quali sono i progetti più significativi per il nuovo anno?**

Inaugureremo il nuovo Centro di Riabilitazione (Istituto di Ricovero e Cura a Carattere Scientifico - IRCCS) che la Fondazione sta realizzando a Firenze, in località Torregalli. Un complesso modernissimo, a basso impatto urbanistico, con una superficie lorda complessiva di 24 mila metri quadrati per un totale di 186 posti letto. A Roma è operativa da poche settimane l'innovativa RSA per l'area disabilità ad alto livello assistenziale realizzata al Centro "S. Maria della Provvidenza", e presto ci auguriamo possa partire anche l'attività della struttura di riabilitazione per malati di Alzheimer e Parkinson, autorizzata al funzionamento ma in attesa dei finanziamenti regionali. Prenderanno invece il via nelle prossime settimane i lavori di ristrutturazione e ampliamento dell'IRCCS "S. Maria Nascente" di Milano, il Centro voluto da don Gnocchi e dove da sempre il "papà dei mutilatini" riposa per suo espresso desiderio testamentario, prima nella cripta della vecchia chiesa e dallo scorso novembre nel nuovo santuario a lui dedicato. L'intervento è finalizzato a garantire un incremento di posti letto della degenza specialistica dagli attuali 134 ai futuri 165, organizzati nei due dipartimenti strutturali di

**LE STRUTTURE DELLA FONDAZIONE DON GNOCCHI IN ITALIA**



- 2 Istituti di Ricovero e Cura a Carattere Scientifico (IRCCS)
- 22 Unità di riabilitazione polifunzionale
- 9 Unità di riabilitazione ospedaliera
- 4 Unità per le gravi cerebrolesioni acquisite
- 7 Residenze per anziani non autosufficienti (RSA)
- 1 Hospice per malati oncologici terminali
- 2 Case di Cura
- 39 ambulatori territoriali di riabilitazione
- 2 Centri di Formazione, Orientamento e Sviluppo (CeFOS)
- 3 Centri Diurni Integrati per anziani (CDI)
- 6 Centri Diurni per Disabili (CDD)
- 3 Residenze Sanitarie per Disabili (RSD)
- 1 Casa-sollievo per disabili
- 3.807 posti letto di degenza piena e day hospital
- 10.000 persone curate o assistite in media ogni giorno

**PER SOSTENERE LA FONDAZIONE DON GNOCCHI**

Lasciti testamentari. Info: 02/40308.729

Conto corrente postale n° 737205  
Intestato a Fondazione Don Carlo Gnocchi ONLUS  
Piazzale Morandi 6 - 20121 Milano

Bonifico bancario  
Banca PROSSIMA  
Codice IBAN: IT60E0335901600100000006843

Cinque per mille: codice fiscale 04793650583



Riabilitazione Neuromotoria e Cardiorespiratoria. Tanti altri progetti sono poi in corso o in fase di studio nei nostri Centri in Italia e nel mondo.

L'intervista continua sul sito  
[www.golfpeople.eu](http://www.golfpeople.eu)



PH Sergio L'APRESSE S.p.A. THE BEEF

**S**OCIALE  
SALUTE

Se la Psicologia gioca al Golf

a cura del  
Dott. Armando Pintus



## COME MIGLIORARE LE PROPRIE PRESTAZIONI SUL CAMPO DA GOLF (1)

**La mia attività professionale consiste anche nel seguire come Coach alcuni giocatori di golf, professionisti e non, per aiutarli a rendere più vincenti e soddisfacenti le loro prestazioni sportive. Di seguito riporto la mail di una giocatrice che ho ricevuto due mesi fa (e che poi ho avuto il piacere di aiutare professionalmente) e la risposta che a suo tempo le ho fornito, dato che tratta di un tema molto attuale.**

*Egr. Dott. Armando Pintus, ho avuto il suo nome dal mio amico Carlo T., che ha lavorato con lei in passato. Alla buca 11 del golf di Franciacorta, par 3 di circa 90 metri, una volta sono caduta in acqua, e da allora per me quell'ostacolo è diventato ostico: ogni volta in cui gioco lì ho paura di ricadere in acqua, cosa che mi è infatti successa nuovamente, sia in competizione, sia in allenamento: come posso superare questa paura, o meglio ancora, come posso risolvere per sempre questo problema? Enrica.*

Cara Enrica, grazie per la sua gradita mail. Quasi ogni golfista ha la propria "buca 11", come ha il proprio colpo difficile o la propria

"giornata da dimenticare". Da quello che lei mi ha scritto mi è facile indovinare l'effetto che deve avere su di lei quella specifica buca (effetto che con ogni probabilità sporadicamente si presenta, come sofferenza e tensione, anche di fronte ad altre buche in cui per finire nel green deve superare dell'acqua).

Ci tengo a farle un discorso molto chiaro, utilizzando anche magari "parole forti" ma inequivocabili: lei ha subito un "trauma golfistico!". Ovvero lei ha "subito" un evento doloroso che ha innescato una memoria negativa, che si attiva in determinate circostanze (buca 11 per cominciare): se se ne vuole liberare in modo rapido ed efficace, venga a trovarmi come ha fatto a suo tempo il suo amico Carlo; se invece preferisce "fare da sola", chiedi aiuto al suo maestro di golf, il quale le farà sicuramente notare che alla buca 11 (e magari ogni volta che dell'acqua la separa dal green) lei prende una posizione sbagliata, contraddistinta da uno "swing non ben coordinato e fiato corto", dopodiché le farà tirare tantissime palline per allenare il suo sistema (mente, corpo, pensieri, tecnica, ecc.) a tirare con tranquillità e in modo sicuro oltre l'acqua. Ci vorranno, credo, parecchie lezioni e parecchi tiri per disattivare almeno parzialmente quella sua paura dell'acqua (dovrà superare molte volte consecutivamente il lago).

Questo sistema è basato sulla ripetizione ed è piuttosto efficace, anche se non perfetto, dato che crea delle nuove esperienze (tecnicamente "nuovi riferimenti interni di gioco") senza però eliminare "la memoria traumatica dell'acqua" che, magari, in competizione o in caso di "giornata no", potrà ripresentarsi nelle sue future giocate. Una "ripulitura", o "cancellazione" profonda e definitiva dell'effetto nefasto che ha o può avere su di lei la "buca 11" si può facilmente invece

ottenere con delle specifiche tecniche di "ripulitura delle esperienze negative e dei loro effetti", in modo da liberarla da ciò che le impedisce di godersi il gioco e di migliorare i suoi risultati (so che, ad esempio, parlarle ora di un birdie alla buca 11 le parrà impossibile oltre che impensabile: ma senza più quella memoria traumatica come sarebbe?).

Sia lei sia io sappiamo bene che ogni giocatore ha almeno una sua buca o un suo colpo nefasto attivo nelle sue "memorie di gioco". Proprio per questo motivo, come già da tempo avviene soprattutto in Inghilterra, Stati Uniti, Canada e Giappone, anche in Italia sempre più persone si rivolgono a psicologi che come me aiutano a "giocare meglio e con più gioia", al fine di diminuire il proprio hcp, migliorare la condotta di gioco, risolvere la paura di perdere (o quella di vincere), impostare una strategia di crescita, eccetera.

Prenda il suo amico Carlo che, ad esempio, dopo tre sessioni di coaching conde è diventato molto abile nel driver, tant'è che finalmente si diverte e finisce le giornate di golf allegro, e senza la rabbia che si sentiva addosso prima. Proprio per quanto detto sopra, anche le coaching formative individuali o di gruppo sono sempre più richieste, dato anche che sempre più persone sono consapevoli che il golf è soprattutto "una questione di testa" e, si sa, una testa senza memorie traumatiche e senza "buca 11" è una testa più leggera e produttiva.

**Armando Pintus**

Per i lettori che volessero rivolgermi domande i miei riferimenti sono:  
Dott. Armando Pintus – psicologo, psicoterapeuta, golf-sport coach - tel. 335-482122 - a.pintus@csrformazione.it  
CSR – C.so Plebisciti 12 - 20129 Milano  
www.csrformazione.it  
www.eft.italia.eu



Armando Pintus con la campionessa italiana di Golf Stefania Croce durante una coaching formativa di Golf Evolution Tecnicas

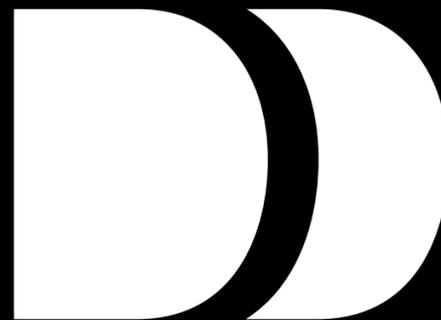
## Conoscete la storia di Minerva, Patria e Maria Teresa?

Il **25 novembre 1960** Minerva, Patria e Maria Teresa Mirabal, tre sorelle impegnate nell'opposizione alla dittatura della Repubblica Dominicana, furono seviziate e trucidate dai militari. Ma la loro fine non è stata dimenticata.

Nel 1999 l'Assemblea Generale dell'ONU stabilì che il **25 novembre** sarebbe diventato la **Giornata Internazionale contro la Violenza sulle Donne**, simbolo per sempre della volontà civile di affrontare con decisione questo drammatico problema.

Perciò il **25 novembre** fermati un attimo e rifletti su quanto ognuno di noi può fare per fermare la violenza, per favore.

E per amore.



**DOPPIA DIFESA**  
Donne contro la violenza contro le donne.

Per conoscere e sostenere le attività di Doppia Difesa vai su:  
[www.doppiadifesa.it](http://www.doppiadifesa.it)

# La Suoletta allenante amplicettiva, benessere "alternativo"

*Il golfista, o in generale chiunque pratichi altri sport come la corsa o il tennis, può facilmente accusare disturbi fisici che ne limitino fortemente le prestazioni. Golf People Magazine ha incontrato Antonio Petriccione, 39 anni, riflessologo e terapeuta del massaggio, nella sede del centro benessere "Pensiero Alternativo" di Milano, del quale è proprietario, per parlare di una particolare suoletta allenante e delle terapie ad essa associate*

**Signor Petriccione, ci parli anzitutto del prodotto...**

La suoletta è stata ideata dal professor Franco Migliozi, docente universitario laureato in Scienze della Riabilitazione e Direttore della S.I.O. (Scuola Italiana Osteopatia) a Padova, che considero più che un maestro. Chi accusa disturbi alla zona lombare è limitato nella rotazione; questa suoletta allenante amplicettiva

personalizzata, contiene delle aree attraverso le quali si possono modificare avvolgimento e svolgimento della zona podale; da ogni passo si può ottenere un effetto allenante verso l'alto che corregge queste disfunzioni, a prescindere dall'età della persona.

Una cosa importante, poi, è che la suoletta può essere applicata in tutti i tipi di calzature, e il suo utilizzo è riprogrammabile: non stiamo parlando di una suoletta statica. Si fa un test biomeccanico per vedere lo stato delle articolazioni, se sono asimmetriche, tutto

quello che può ripercuotersi sulle catene muscolari; ad esempio il muscolo del tallone, che arriva alla fronte. Sono catene che, se si rompono, limitano i movimenti.

**Dettagliatamente, quali sono le caratteristiche della suoletta? E da quali materiali è composta?**

Da pura alcantara nella parte superiore e caucciù in quella inferiore, dove aderisce sulla scarpa, soprattutto nella zona del tallone. Tra le due parti sono state create 9 piccole aree; dopo un esame stabilometrico, baropodometrico, posturale per una valutazione dello stato del piede, alcuni di



Da sinistra: Antonio Petriccione, Massimiliano Livi, Marisa Palmieri, partner Mister Golf Milano.

**I calciatori si sono rivolti a lei di propria iniziativa o su consiglio delle società di appartenenza?**

Di propria iniziativa, forse nel loro ambiente è circolata la voce... c'è stato un caso in cui un calciatore è rimasto colpito dalla fusione di principi osteopatici con la riflessologia, e mi ha confidato di aver capito subito che da noi non avrebbe semplicemente ricevuto il classico trattamento di cura del muscolo, ma che si sarebbe lavorato molto sulla causa del problema. E anche per lui il beneficio della terapia è stato immediato.

**Parliamo di lei. Sappiamo che è un professionista in continuo aggiornamento, tra corsi professionali e stages...**

Io sono una persona che cerca sempre di migliorare il corpo umano in modo naturale. Non mi interessa diventare famoso, mi interessa migliorare professionalmente. Altri centri che uniscano osteopatia e riflessologia qui a Milano, ad esempio, non ce ne sono. Siamo anche uno studio autorizzato per la dieta tisanoreica.

Suoletta amplicettiva allenante.

questi spazi vengono riempiti di materiale elastico reso granulare caucciù appunto, per bilanciare i segmenti ossei ed innescare i meccanismi di correzione. Sempre stando alle esigenze del paziente, ovviamente.

**La suoletta agisce esclusivamente sulle funzioni biomeccaniche?**

No, non solo. Da questa terapia traiamo un grandissimo sollievo che a mio avviso, e anche secondo il professor Migliozi, viene trascurato: è come se camminassimo con una spugna sotto al piede, il contatto con la soletta spinge il ritorno del sangue periferico nel cavo popliteo e poi nelle vene importanti. In questo modo si ha un ritorno venoso. La soletta agisce molto bene su tendiniti, fasciti, piede piatto, piede cavo, infiammazione del tendine d'achille, sindrome di Morton, sindrome della gamba corta. Non la escludo, però, dai trattamenti che possono riguardare riflessologia o disfunzioni più specifiche, più mirate.

**La suoletta dovrebbe sempre essere applicata ad entrambi i piedi anche se le patologie del paziente non lo renderebbero necessario?**

Meglio di sì, perchè l'appoggio di un piede può essere diverso rispetto all'altro. In questo caso, fatti i test, riempio una delle due solette di materiale granuloso in un modo diverso dall'altra, a seconda del caso; dipende anche da qual è la gamba portante. Viene effettuato un test sul podoscanner, poi il test biomeccanico e la fusione dei due esami ci permette di "personalizzare" le solette nel migliore dei modi.

**Entro quanto tempo uno sportivo, poniamo un golfista, avverte i primi benefici della terapia?**

L'effetto può essere immediato. Ci sono casi

di persone che hanno problemi e che si sentono "rinati", quasi non ci possono credere. Poi, ovviamente, non tutti siamo fatti allo stesso modo, ci possono essere casi di infiammazioni più accentuate, o problemi più "blandi" come nel caso di disturbi o interventi alle anche. In quei casi ci può volere più tempo. I benefici ottenuti, poi, non si percepiscono solo a livello fisico: a mio avviso, per tutti i problemi che riguardano il piede è necessario individuare lo scompenso a livello psichico e fisiologico.

**Parliamo quindi di benefici di tipo fisico che influiscono però anche sullo stato generale della persona...**

Influiscono in maniera determinante. Cambia l'umore, la ripercussione positiva avviene a livello articolare, ossigenativo, linfatico. Possono sembrare delle piccolezze ma non è così, è anzi un aspetto di vitale importanza. Io mi occupo di riflessologia, che è una cosa fantastica: lavoro su blocchi motori, e dunque psichici. In generale, l'anatomia è molto complessa, ma ti permette di lavorare su collegamenti a distanza, su tutto il corpo umano.

**Tra i vostri clienti ci sono molti golfisti?**

Tra gli sportivi tratto alcune persone che giocano a golf, tennisti, inoltre in questo periodo stanno arrivando da noi dei calciatori professionisti.



Da sinistra: Massimiliano Livi, titolare di Mister Golf, negozio di attrezzature in Milano e Antonio Petriccione, fondatore de "Il Pensiero Alternativo".



Il Pensiero Alternativo, via Cernuschi 1, Milano

# Associazione Amici Centro Dino Ferrari

L'Associazione Amici del "Centro Dino Ferrari" è nata per volontà dell'Ing. Enzo Ferrari nel 1984, in memoria del figlio Dino, presso il Dipartimento di Scienze Neurologiche dell'Università degli Studi di Milano Fondazione I.R.C.C.S. Ca' Granda Ospedale Maggiore-Policlinico, per sostenere ed incrementare l'attività del Centro attraverso la raccolta di fondi necessari per promuovere la ricerca clinica e scientifica.

È noto che, in conseguenza dell'alto livello di complessità raggiunto, i costi della ricerca sono oggi molto elevati. Dato che il finanziamento pubblico è limitato, si configura il rischio di una riduzione di prospettiva della ricerca stessa. Ed è proprio grazie al lodevole contributo di generosi Benefattori e al continuo sostegno, non solo finanziario, fornito dall'Associazione Amici del "Centro Dino Ferrari", che il Centro ha conseguito, in questi ultimi anni, un significativo sviluppo. Sono stati infatti conseguiti notevoli progressi scientifici nell'ambito delle malattie neuromuscolari e neurodegenerative facendo

prevedere, per il prossimo futuro, ulteriori avanzamenti nella diagnosi, prevenzione e nel trattamento di tali malattie. E' pertanto necessario che tutti coloro che hanno a cuore il progresso scientifico e civile del Paese avvertano il bisogno di aiutare la ricerca scientifica di Centri qualificati, qual è il "Centro Dino Ferrari". L'Associazione è stata riconosciuta **Ente Morale con Decreto 21 Novembre 1984, n°1035**. Il Consiglio Direttivo dell'Associazione vede **Piero Ferrari** come Presidente Onorario, **Marialuisa Trussardi** come Presidente, **Alberto Rusconi** come Past President, **Camillo Olivetti, Angelo Moratti, Manuela Consensi Dini** come Vice Presidenti. Del Comitato d'Onore, di cui è sempre Presidente **Piero Ferrari**, fanno parte **Floriana Ferrari, Rita Levi Montalcini**, la Duchessa di York **Sarah Ferguson, Amalia Litta Modignani, Fedele Confalonieri, Luca Cordero di Montezemolo e Bruno Dalla Piccola**.

Compito dell'Associazione Amici del "Centro Dino Ferrari" è quello di sostenere e sviluppare l'attività scientifica del Centro stesso, con modalità diverse, ma tutte importanti e fra loro complementari, che vanno dalla ricerca di sovvenzioni, alla promozione di iniziative benefiche, sempre sostenute dalla collaborazione di generosi Benefattori.

Tra quelle più significative, si ricordano i Raduni delle automobili Ferrari d'epoca, nell'affascinante cornice di ville patrizie o castelli, gentilmente concessi per l'occasione dai proprietari; le **Gare di golf**, il Gala organizzato a Los Angeles in collaborazione con la Muscular Dystrophy Association, presieduta da Jerry Lewis; gli Spettacoli nei più noti Teatri Milanesi, i Concerti di canto al Teatro alla Scala con la partecipazione, sempre a scopo benefico, di celebri attori, musicisti, cantanti e presentatori.

Inoltre, è possibile donare anche tramite la dichiarazione dei redditi, devolvendo il **5x1000** in favore della ricerca scientifica del "Centro Dino Ferrari", apportando il **codice fiscale**

dell'Associazione - **07276710154** - nel primo riquadro a sinistra dedicato al "Sostegno del volontariato e delle altre organizzazioni non lucrative di utilità sociale".

Tuttavia rimane ancora moltissimo da fare, e l'Associazione si augura di poter contare, anche per il futuro, sul costante contributo di coloro che, generosi e sensibili, ritengono doveroso sostenere un'opera che persegue un così alto scopo. Solo il loro fattivo aiuto, infatti, consentirà all'Associazione Amici del "Centro Dino Ferrari" di continuare a far fronte all'impegnativo compito intrapreso.

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



Marialuisa Trussardi, Presidente dell'Associazione Amici del Centro Dino Ferrari.

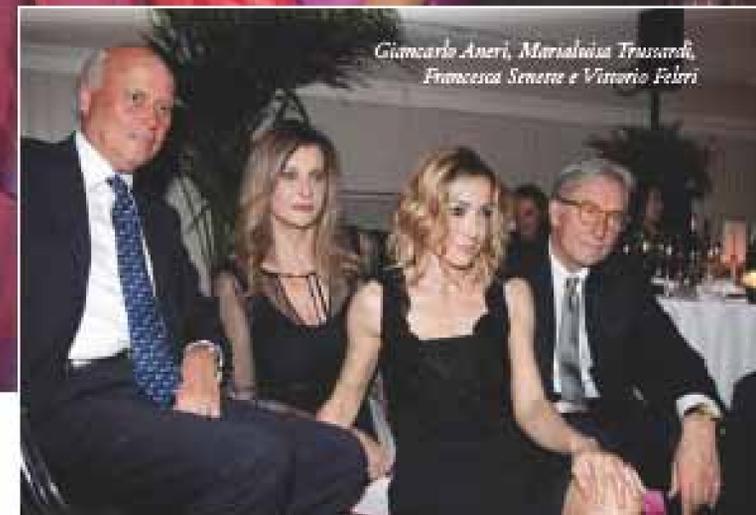
## Dal 1984 impegno e iniziative per la ricerca

Marialuisa Trussardi, Alberto Rusconi, past president e Manuela Consensi Dini, segretario generale e vice presidente



Alcune ospiti della serata in favore del Centro Dino Ferrari, tenutasi alla Town House di Milano nel maggio 2010. A partire dalla seconda di sinistra, Dora Invernizzi, Veronica Penderzani, Marcello Vannini, Valeria Cavrelli, Camilla Camozzi, Elena Gnani.

Giuseppe Aneri, Marialuisa Trussardi, Francesca Senzani e Vittorio Feltri





www.ribaudoconsulting.it

Consulenza investimenti mobiliari

Arte e Commodities

Strategie aziendali

Finanza d'Impresa

Consulenza investimenti immobiliari

Consulenza e assistenza legale

# PROGETTO DONNE E FUTURO

Nato nel settembre del 2010, Progetto Donne e Futuro è stato ideato da me come progetto di mentoring e di riflessione sul contributo femminile nell'economia.

Lo scopo del Progetto è la nobilitazione delle eccellenze femminili, favorendo il conseguimento delle pari opportunità e promuovendo l'immagine delle donne che si sono distinte nei rispettivi ambiti di attività. L'ispirazione è nata in occasione del conferimento di un premio internazionale, che mi è stato riconosciuto, nel corso del quale sono pervenuti a sorpresa i saluti della mia città natale per mezzo del Sindaco, del Vescovo, dei miei genitori e delle Suore dell'Ordine Religioso della prozia di mio padre. Il premio valorizzava i talenti (immediato il richiamo al Vangelo Secondo Matteo) e si è così tradotta in me l'idea di questo progetto, mirante a porre al centro dell'attenzione l'apporto femminile nel mondo del lavoro, insieme a un percorso di mentoring per giovani studentesse meritevoli, selezionate secondo stretti canoni meritocratici e valutazioni scolastiche di eccellenza, in virtù di criteri trasparenti.

Il progetto vuole quindi premiare giovani talenti che meritano l'opportunità di un inserimento rapido e facilitato nel mondo del lavoro, attraverso il riconoscimento di borse

di studio e l'inizio di un percorso di tutoraggio e mentoring. Ciascuna delle premiate viene, infatti, affidata a una madrina, figura rappresentativa ed esperta individuata nel rispettivo campo di attività e capace di guidare e spronare le giovani premiate, riconoscendone e promuovendone il valore e il talento specifici attraverso l'individuazione dei migliori percorsi di immissione nel mondo del lavoro e delle più favorevoli opportunità di stage o di sbocchi professionali in un percorso di mentoring e tutoraggio di durata annuale.

Il primo evento legato al Progetto Donne e Futuro si è tenuto a Savona il 25 settembre 2010 e si è articolato in tre diversi momenti:

- il momento del convegno, tenutosi nell'aula magna del Campus Universitario
- il momento culturale, con la visita alla Pinacoteca Civica
- il momento della premiazione, al Teatro Chiabrera.

Il Progetto si articola in un evento con cadenza annuale e in eventi intermedi, con cadenza trimestrale, in diverse città italiane. In occasione degli eventi trimestrali vengono presentati i risultati del percorso annuale intrapreso dalle premiate, coadiuvate dalle loro madrine nel delicato passaggio tra la scuola o l'università e il mondo del lavoro. I risultati

del primo trimestre sono stati presentati a Torino, nella splendida cornice del Circolo Ufficiali dell'Esercito, lo scorso 23 gennaio 2011. In tale occasione è stato organizzato un convegno, così articolato:

- Il contributo femminile nelle professioni e nello sviluppo dell'economia
- L'esperienza territoriale della crescita femminile. La provincia italiana
- Il tutoraggio nel Progetto Donne e



Futuro: la prima edizione del Premio Profilo Donna Junior

- Quando l'arte diventa impresa. Il contributo femminile che crea valore d'impresa con le prerogative tipiche di genere
- Omaggio al 150° anno dell'Unità d'Italia.

Basandosi sull'essenziale progetto di Womenomics territoriale, di cui parlo ampiamente negli atti del convegno, la presentazione dei risultati trimestrali è volutamente prevista in Regioni diverse da quella Ligure di partenza, al fine di presentare e amplificare al meglio Progetto Donne e Futuro, permettendo l'adozione del relativo modulo anche in altre realtà locali.

La risonanza e l'effetto tam-tam della "rete rosa" ha peraltro già dato ulteriori frutti: la Womenomics territoriale è oggetto di attenzione da parte di altre regioni e importantissime città che mi hanno chiesto di presentarlo a breve, offrendomi sostegno, ospitalità e disponibilità.

I prossimi appuntamenti sono programmati per il mese di maggio in Veneto (evento trimestrale) e per il mese di settembre a Savona (evento annuale).

Il Presidente  
Avv. Cristina Rossello



Cristina Rossello, segretario Patto di Sindacato Mediobanca, managing partner Studio Legale Cristina Rossello, già studio Ariberto Mignoli.

# GOLF E DISABILITÀ

## Intervista a Roberto Caja, Presidente della EDGA

**Roberto Caja** - nato nel 1938 a Milano, si laurea in ingegneria presso il **Politecnico di Milano** ed inizia l'attività lavorativa in **IBM** prima nel settore tecnico e poi commerciale. Nel 1976 inizia la propria attività imprenditoriale assieme ad altri soci nel settore automazione e servizi di elaborazione dati per banche ed Enti Pubblici, con la responsabilità della pianificazione e sviluppo. Quando il Gruppo, divenuto fra i più importanti in Italia, viene acquistato da una Società francese è chiamato a dirigere una importante società

finanziaria di partecipazione nel settore dei servizi ed in tale contesto occupa le posizioni di Presidente, Amministratore Unico, Amministratore Delegato e Consigliere di Amministrazione nelle varie società controllate e partecipate. Fondatore nel 1993 del periodico **Golf e Turismo**, esplica attualmente la sua attività di volontariato quale Presidente della **European Disabled Golf Association (EDGA)**, Presidente dell'Associazione **Seneca Onlus**, impegnata nell'assistenza domiciliare ad anziani bisognosi ed a malati di Alzheimer, e Consigliere in una importante Fondazione con finalità sociali.

### Come è arrivato al golf ed in particolare al binomio Golf-Disabilità?

La mia convinzione dell'utilità ed importanza del golf come sport anche per le persone disabili deriva dal mio fortunato incontro con questo sport, avvenuto nel 1993, quando con l'indimenticabile amico **Giorgio Mistretta**, giornalista esperto di golf, enologia e gastronomia, abbiamo fondato e dato vita al periodico "**Golf e Turismo**" con l'obiettivo di valorizzare il patrimonio golfistico italiano a fini turistici nazionali ed internazionali; un'esperienza importante, che mi ha introdotto rapidamente nel mondo del golf e mi ha permesso di percepire la grandi potenzialità a livello fisico e mentale di questo sport. Gli impegni di lavoro non mi hanno mai permesso di dedicarmi ad una disciplina sportiva con intento agonistico, ma sono sempre stato convinto del valore dello sport quale componente integrante della vita dal punto di vista dell'educazione e della salute, ed in tale senso ho affrontato il golf, purtroppo tardivamente, ma sempre con giovanile entusiasmo. Se consideriamo gli sport

individuali, sicuramente il golf primeggia per le sue peculiarità: praticato all'aria aperta ed in luoghi ove la natura è particolarmente curata e rispettata, non richiede forza fisica ma fluidità nel movimento, comporta lunghe ma non faticose camminate, obbliga con le sue regole al rispetto della natura e dei compagni di gioco ed il fatto che "l'handicap di gioco" (valore che qualifica l'abilità di un giocatore attribuendo ai meno bravi un maggior numero di colpi per compiere il percorso di gioco) permetta a tutti di giocare avendo le stesse possibilità di vittoria, lo rende veramente unico. Se poi si considera anche il fatto che l'handicap di gioco è indipendente dall'handicap fisico e che quindi le persone disabili possono competere con i normodotati, avendo le stesse possibilità di affermarsi, si attua una perfetta integrazione; e se ci si integra a livello sportivo, è più facile integrarsi anche nella vita sociale. In conclusione, il golf è uno sport bellissimo e perfettamente praticabile anche da persone con disabilità fisica, sensoriale e mentale, inducendo sicuramente grandi benefici.



Edgar Scalvini

### Come ha concretizzato questa convinzione?

La bella avventura ha avuto inizio nel 1998, con la costituzione dell'**Associazione Golfisti Italiani Disabili (AGID)** e con i primi associati, e nel 1999 con il primo Open Internazionale al **Golf Club Modena**: indimenticabile! Poi i passi formali per l'aggregazione alla FIG ed al CIP e la partecipazione alla costituzione della **European Disabled Golf Association (EDGA)**. L'attività si è quindi sviluppata nella promozione, nell'organizzazione annuale degli Open Internazionali sui percorsi più prestigiosi ed impegnativi quali il **Golf Club Marco Simone** (Roma), **Golf Club Castelconturbia**, **Golf Club Montecchia** (Padova), **Golf Club Is Molas** (Cagliari), **Golf Club Rapallo** ed altri, cambiando sempre campo per dimostrare nel maggior numero possibile di realtà golfistiche come non ci fossero limiti per la pratica di questo sport in cui persone prive di un arto superiore o inferiore, paraplegici su speciali carrozzine e non vedenti davano veramente spettacolo per abilità di gioco, correttezza sportiva ed amore per lo sport. E mi piace qui sottolineare l'entusiasmo e la piena collaborazione ricevuta in tutte le occasioni dai Presidenti dei vari Golf Club, cui esprimo ancora la mia gratitudine, e da tutta l'organizzazione dei circoli dai Direttori alle segreterie, dai caddy master ai green keeper, ai soci dei circoli che si sono prestati come caddy o volontari. Da tutti un giudizio finale unanime: incredibile... esperienza umana irripetibile... tutti sorpresi dalla serenità, sportività e grande abilità tecnica dei giocatori. Ma un secondo aspetto che ho sempre privilegiato è stato quello dell'insegnamento del golf ai ragazzi disabili, istituendo scuole in vari circoli ed anche all'interno di Istituti di rieducazione motoria, dove anche altri sport vengono insegnati, poiché è nel primo periodo successivo al trauma che occorre intervenire per fare capire a chi lo ha subito che ha ancora la possibilità di praticare lo sport arrivando anche al livello agonistico. Dopo avere gestito le attività di **AGID** e successivamente di **FIGD (Federazione Italiana Golf Disabili)** dal 1988 al 2008, entrando a fare parte del Consiglio Nazionale e della **Giunta del Comitato Italiano Paralimpico**, dal 2006 sono stato eletto **Presidente della European Disabled Golf Association**. In questa veste gli orizzonti si sono ampliati e l'impegno, oltre alla crescita dell'Associazione, è stato rivolto alla valorizzazione del golf per i disabili a livello internazionale, attivando contatti e collaborazioni con le maggiori organizzazioni europee di golf. Il primo contatto, che si è

trasformato in una collaborazione continuativa, è stato doverosamente realizzato con **R&A St. Andrews** nel 2006, seguito negli anni dall'attivazione di altri rapporti con **PGAs of Europe (Associazione Europea delle Associazioni Nazionali dei Professionisti di Golf)**, con la **European Golf Association (Associazione Europea delle Federazioni Nazionali di Golf)**, con **PGA European Tour** e arrivando nel 2009 ad un incontro con **International Paralympic Committee (IPC)** per valutare la possibilità di proporre il golf per disabili quale nuovo sport paralimpico da inserire nel programma dei giochi paralimpici del 2016 a Rio. La preparazione della documentazione per la candidatura ha richiesto un grandissimo lavoro, condensato in quattro mesi, nei quali sono state coinvolte le maggiori organizzazioni di golfisti disabili nel mondo sotto l'egida dell'**IGF (International Golf Federation)**. La decisione finale



Da sinistra a destra: Roberto Caja, Presidente EDGA, Peter Dawson, presidente IGF e Chief Executive R&A, Pieter Van Duijn, Segretario Generale EDGA e Duncan Weir, Direttore Golf Development R&A.

assunta da **IPC** nel **Dicembre 2010** sui sette sport candidati si è orientata su canoa e triathlon quali nuovi sport paralimpici per il 2016, ma il patrimonio di conoscenze e rapporti instaurati ci permetterà di proporci in modo più significativo, da un punto di vista organizzativo e rappresentativo, fra tre anni, quando dovranno essere presentate le nuove candidature per i giochi paralimpici del 2020, dando quindi una grande motivazione ai giovani disabili che volessero dedicarsi al golf. Quindi un importante lavoro a vari livelli, che però ha permesso di portare ad una presenza ed una diffusione della conoscenza delle problematiche e delle grandi prestazioni che i giocatori disabili possono raggiungere.

### Cosa ha ricevuto da queste esperienze?

Grandi soddisfazioni, soprattutto dal punto di vista relazionale con le persone responsa-

bili che guardano al golf in ottica mondiale e che sono in grado di dare sempre nuovi spunti su cui lavorare, nonché bellissime esperienze dal punto di vista umano nei rapporti con le persone disabili. Certamente, il rapporto emotivo del disabile con il mondo esterno è estremamente delicato, e dipende molto da come la disabilità si è verificata: se dalla nascita, se causata da un incidente, se ha dovuto essere decisa coscientemente a fronte di una malattia, se è derivata da errori di valutazione medica di una situazione, etc.. In ogni caso, da queste persone più sfortunate di noi riceviamo sicuramente una grandissima lezione di forza d'animo perché per loro, che hanno superato una durissima prova, "**niente è impossibile, basta volerlo fortemente!**", come un disabile ha scritto a fianco del proprio nome sul suo biglietto da visita. Quindi, a livello personale è stata una meravigliosa esperienza, che certamente mi aiuta a vivere meglio tutta una serie di situazioni ed a dare una più oggettiva valutazione dei veri valori della vita.

### Programmi per il futuro?

L'agenda è già molto densa di impegni: primo fra tutti, una riorganizzazione dell'**EDGA** per una maggior efficienza e professionalità, visti i rapporti instaurati con le altre organizzazioni internazionali, e poi l'incremento del numero delle nazioni associate ed il consolidamento dei rapporti in essere a livello mondiale. Una particolare attenzione, poi, verrà data al programma di lavoro con la **PGAs Europe** per la standardizzazione e la diffusione dei metodi di insegnamento del golf alle persone disabili e l'organizzazione di un Tour Europeo in cinque gare. Occorre poi essere sempre attenti alla evoluzione tecnologica delle protesi (il caso **Pistorius** insegna) e degli

ausili in genere, che permettono al disabile prestazioni sempre di maggior livello. Attualmente in **EDGA** giocano ex professionisti che, divenuti disabili, partecipano ai nostri tornei internazionali: mi auguro quindi che, in un prossimo futuro, una persona disabile possa diventare un professionista del golf e partecipare al Tour Europeo con i professionisti normodotati. E' un bel sogno, ed un obiettivo nello stesso tempo. Infine, l'organizzazione di un evento nel mese di **Agosto a Malmö** (Svezia), ove a fianco del primo Campionato mondiale di golf per team si terrà anche un convegno sulla classificazione delle disabilità e sulle modalità di gioco, per cercare di dare inizio ad una standardizzazione generale in vista dell'opportunità di riproporre il golf per le paralimpiadi del 2020.

Ed a questo punto non resta che augurarci che tutti gli obiettivi possano essere raggiunti!

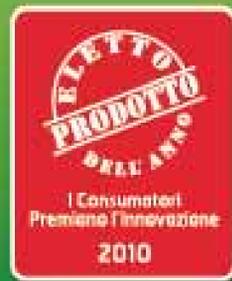
# SAN BENEDETTO



Unico come thé

Acqua San Benedetto ti dedica il suo Thé Verde. Sano, leggero, unico come te che ami stare in forma e cerchi quei particolari che fanno la differenza: come la dosata miscela di delicati thé, l'equilibrio ed il suo gusto unico. Per questo Thé Verde San Benedetto è stato eletto Prodotto dell'Anno 2010 nella categoria Tea. Perché è unico, unico come thé.

Ricorda di bere solo acqua. Per informazioni sui prodotti innovativi presenti nella gamma distribuzione italiana, contatta il 199 141414 o il 800 400000. Per informazioni sui punti vendita contatta il 800 400000. www.prodottodellanno.it



SOCIALE

## “FIGLI DEL VENTO”

**A**nche se può sembrar strano, i levrieri fanno parte di una delle razze più antiche e diffuse nel Mondo. Razza di origine prevalentemente asiatica, che veniva utilizzata per la sua velocità ma soprattutto per la sua lunga vista, qualità necessarie nelle battute di caccia su terreni ampi o pianeggianti come le steppe o i deserti, i suoi appartenenti hanno meritato giustamente il soprannome di “Figli del vento”.

All'interno del gruppo dei levrieri troviamo ben tredici diverse razze dalla taglia piccola, alla media fino alla grande, con pelo raso, ruvido o folto... e così dal nostro Piccolo Levriero Italiano passiamo ai “britannici” Whippet e Deerhound e Greyhound, all'europeo Galgo spagnolo, e quindi al levriero Afgano, allo Sloughi arabo, al Saluki persiano, al Magyar Agar ungherese, all'Azawakh africano, al levriero russo Borzoi, e ai più massicci ma sempre eleganti quali l'irlandese Irish Wolfhound e il polacco Chart Polski, utilizzato addirittura per la caccia ai lupi.

Le origini antichissime dei levrieri sono testimoniare da reperti archeologici e storici come pergamene, graffiti e dipinti. La vista di un levriero suscita immediatamente un senso di raffinatezza e signorilità; molte delle razze appartenenti al gruppo furono infatti, nell'arco dei secoli, apprezzate tra i ceti più alti della nobiltà: nell'antica Inghilterra del 1016 il Re Canuto nelle sue “Leggi forestali” ordinava che nessuna persona di bassa condizione (servi o uomini liberi non nobili) potesse detenere levrieri; gli Zar di Russia donavano ai sovrani europei, in occasioni del tutto speciali, i loro bellissimi Borzoi. Saluki e Sloughi erano, insieme al cavallo, gli unici animali considerati “degni” di stare accanto ai dignitari arabi, il britannico Greyhound era esclusiva dei Lord inglesi e infine il Piccolo Levriero Italiano era il compagno indiscusso di molti re, tra i quali il Re Sole. Solo per il Whippet, che oggi è considerato a tutti gli effetti un levriero puro e a pieno titolo degno di appartenere al raggruppamento della razza levrieri, le cose sono andate diversamente.

La sua storia non è antica: infatti la nascita ufficiale del Whippet avvenne solo nel re-



Franco Tardivo e Marilù Cimaglia Tardivo.

cente 1891, quando il Kennel Club Inglese riconobbe la razza. Non si sa con precisione quali razze contribuirono alla sua formazione, ma si presuppone che il Piccolo Levriero Italiano, i Greyhound e i Terrier abbiano avuto una parte predominante nella creazione del Whippet.

Tutto quel che si sa è che, al contrario dei suoi parenti levrieri, cani prediletti dalla nobiltà di tutto il mondo e di tutte le epoche, il Whippet è stato il compagno fedele dei minatori inglesi, cui probabilmente si deve la creazione di questa razza, che lo utilizzavano per la caccia alla lepore e al coniglio selvatico, non potendo usufruire a tal fine dei levrieri appannaggio dei soli nobili.

Cane nuovo e quindi di umili origini, “Levriero dei poveri”, “Greyhound dei minatori”, il Whippet è diventato presto un cane di classe, come i suoi fratellastri, dalle forme elegantissime e capace di conquistare in breve tempo la fama di cacciatore silenzioso e velocissimo: basti pensare che, in corsa, può

### I MIEI LEVRIERI

Kora è una dolcissima Whippet di 8 anni dal manto tigrato scuro. Nel 2007 da Kora e da Strip-Poker's Frontpage News dell'allevamento Hail Hare di Annalisa Moschini è nata la splendida Ch. Cleo Little Moon Gift dal manto tigrato chiaro, qualificata al Crufts, la prestigiosa manifestazione canina Crufts di Birmingham.

# VIDEOLIVE<sup>®</sup> image

technologysponsor

ITForum

È nata la videocomunicazione  
del futuro!

Da oggi accessibile a tutti.

VIDEOLIVE il più innovativo  
sistema di videocomunicazione  
a distanza.

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

In pochi click puoi:

- creare le tue videomail
- creare i tuoi video, Live o registrati
- mostrare a tutti le tue idee
- ricevere feedback dal tuo pubblico
- ottimizzare la tua comunicazione con un bassissimo consumo di banda.

**TALIA·TRADERLINK**  
videocomunicazione - gestione dati - sistemi di borsa

[www.videoliveimage.com](http://www.videoliveimage.com)  
[info@videoliveimage.com](mailto:info@videoliveimage.com)

tel. 0549.900757  
fax 0549.900156

## SOCIALE

raggiungere fino ai 70 km/h ed è più veloce del velocissimo giaguaro!

I levrieri, ottimi cani da compagnia, a casa sono docili e tranquilli (diventando volentieri padroni del divano), mentre all'aria aperta si rivelano in tutta la loro natura: la loro inconfondibile falcata prende forma e via... una corsa irrefrenabile, continua, allegra e vivace. È uno spettacolo guardarli mentre corrono, giocano, ed esplorano l'ambiente!!

E da padrona di due splendide Whippet non posso che confermare la loro versatilità: cani dalle corse mozzafiato all'aria aperta, teneri e spesso poltroni a casa.

Devo confessare che, dopo una meditata e attenta selezione tra le varie razze dei levrieri, la mia scelta è caduta sul Whippet per la sua facile adattabilità a tutte le situazioni, di taglia media, esile ma di salute robusta, fedele amico e compagno, cane da guardia (la sua voce è potentissima) e splendido cane da compagnia che sa leggere negli occhi del suo padrone.

Cane pulito ed educato, simpatico, docile ed elegante, dall'espressione vivace e dal temperamento dolce, affettuoso ed equilibrato si adatta facilmente all'ambiente sportivo e a quello domestico, è un meraviglioso compagno di

vita e...va d'accordo fin con l'eventuale gatto già presente in casa che preferisce ad altri cani che non siano della sua stessa stirpe...!!!  
Pieno di vigore e vitalità all'aria aperta, non

letto, come un essere umano.  
Il Whippet diventa cane solo all'aria aperta, in casa sembrerà più un aristocratico perso-



Giorgia Tardivo  
con i suoi levrieri.

ama i giochi troppo rumorosi, quelli sono giochi da cani e il Whippet cane non si sente affatto: lo troverete spesso sul divano, davanti al camino o addirittura sul

naggio che sta riposando o meditando, e non vi accorgete della sua presenza fino a quando non sarà lui a venire da voi a chiedervi qualcosa di alternativo, coccole, pappa, pallina o peluche, fantasiose piccole "prede", e guai a non accontentarlo: cane molto permaloso, se non gli presterete attenzione, è probabile che vi terrà il broncio e ve lo dirà con il suo dolce sguardo!

Da cuccioli sono impavidi, sfrontati e curiosi mentre da adulti appaiono più riservati e meditabondi quasi volessero ricordarti che non sono solo cani, sono dei whippet!

Il "vanitoso" whippet è un levriero molto intelligente, apprende tutto e capisce subito cosa il padrone vuole insegnargli, ma è lui a decidere come e quando fare quello che ha appreso. È un cane talvolta testardo, sa fare tutto, ma solo se ne ha voglia: è un levriero e si aspetta di essere trattato come tale!

Quante altre cose ci sarebbero da dire su questo favoloso e singolare compagno di vita... e da padrona di due "whippetine" non posso che consigliare un amico levriero, ma solo se realmente interessati ad intraprendere un'avventura a "quattro zampe"! Io sto già pensando di prenderne un terzo!

Giorgia Tardivo



Dal 2007 il Dottor Franco Tardivo sponsorizza una gara di golf presso il "Golf Club del Cervino". Il golf Club della Vallée con i suoi 2000 metri di altitudine vanta 18 buche, tra le più alte d'Europa, nello spettacolare paesaggio del Breuil dominato dal monte Cervino. Nel 2005 ha festeggiato mezzo secolo di affiliazione alla Federazione Italiana Golf. L'accoglienza e l'ospitalità del Presidente Federico Maquignaz e dello staff, la tradizione di oltre mezzo secolo rendono il "Golf Club del Cervino" punto d'incontro di amanti del golf e della montagna. Cuore del Circolo è la nuova club house dove, dopo le gare e le premiazioni, soci e amici trascorrono piacevoli serate accompagnate da musica e cibi valdostani.

# PFGOLF

...l'unione tra Golf e Promotori

PFGOLF nasce nel 2008 da un'idea di **Patrizio Comi** e **Daniele Bevacqua**, con lo scopo di creare un connubio fra golf e promotori. Cercare la possibilità di abbandonare le vesti di "concorrenti" e trovare un linguaggio sportivo attraverso il golf (vedi redazionale sul sito). L'idea è subito piaciuta a tutti, alla Federazione, ai giornali specializzati, e soprattutto ai colleghi promotori finanziari. Già al primo anno eravamo 80 (senza aver fatto una gara!!!) Nel 2009 c'è stato il grande debutto nel circuito nazionale con l'esordio allo **Chervò Golf di San Vigilio**, con oltre **100 partecipanti**. Il campionato sponsorizzato da **Pictet Fund**, si è svolto su 5 gare e ha incontrato l'interesse di altri sponsor (**Sofia sgr, Investire, Consultinvest...**). Alla fine del primo

anno, dopo una dura lotta, **Adriano Biscaro** di **Banca Sara** si è laureato campione italiano **2009**. Quest'anno gli iscritti effettivi erano **120** e, sull'onda dell'entusiasmo, abbiamo aumentato il numero di gare a 7. Lo Sponsor è stato Borsanti-it, un azienda del collega **Luca Discacciati** che si occupa prevalentemente di trading. Abbiamo toccato i circoli più importanti di ogni regione del Nord Italia, e alla fine **Davide Trinchero** di **Azimut** è diventato il campione italiano **2010**. È stata una grande festa con ricche premiazioni che ha soddisfatto tutti i partecipanti. E per il 2011 abbiamo in serbo parecchie sorprese!  
*Patrizio Comi*



Al centro **Pietro Apicella**, presidente **Chervò Golf Club**, a destra **Luca Zampanà**, responsabile sviluppo **Video Live Image**.



*Patrizio Comi, Presidente Associazione Promotori Finanziari Golfisti, secondo da destra, al termine della gara.*

1° 1<sup>a</sup> categoria: **Fulvio Campari**  
**ALLIANZ BANK**

1° 2<sup>a</sup> categoria: **Adriano Biscaro**  
**BANCA SARA**

1° 3<sup>a</sup> categoria: **Stefano Boccaletti**  
**BANCA PATRIMONI**



*Adriano Biscaro, a sinistra, campione nazionale uscente e Davide Trinchero, campione in carica.*



*Emanuele Mariotti, primo a sinistra, direttore **Chervò Golf Club***



*Elena Ponti intervista per la Web Television i partecipanti alla gara.*



**PROFILO PERSONALE DI PATRIZIO COMI:**

DAL 1980 AL 1999 responsabile agenzia **ISTITUTO BANCARIO S.PAOLO TORINO**  
DAL 1999 AL 2001 financial executive di **BANCA MEDIOLANUM**  
DAL 2002 AL 2009 socio fondatore di **BANCA DELLA RETE / BANCA SARA**  
DAL 2010 socio fondatore / partner di **SCM SIM**  
DAL 11/2010 advisor di **SOFIA SGR**

**PFGOLF**

**Consiglio Direttivo:**  
Presidente: **Patrizio Comi**  
V.Presidente: **Daniele Bevacqua**  
Consiglieri: **Francesco Barbato, Giuseppe Perna, Luca Discacciati**  
**Commissione Sportiva:**  
Presidente: **Alessandra Corradini**  
Coordinatore Gruppo Amici: **Franca Castoldi Montagner**  
**Delegati Regionali:**  
Veneto: **Renzo Pizzolato**  
Liguria: **Marco Piccirillo**  
Piemonte: **Claudio Bima**  
Toscana: **Andrea Zingoni**  
Emilia Romagna: **Roberto Trebbi**  
Sardegna: **Giuseppe Cogoni**  
Lazio: **Marco De Angelis**  
Svizzera: **Luca Discacciati**





## LE MIGLIORI AZIONI NASCONO DAL CUORE

Fondazione Milan supporta, in Italia e all'Estero, le fasce più deboli della popolazione, con particolare attenzione ai bambini e alla tutela dei loro diritti. Dal 20 febbraio 2003 ha già realizzato 62 progetti, per un finanziamento complessivo di oltre 4,5 milioni di Euro. Per informazioni: [www.fondazionemilan.org](http://www.fondazionemilan.org)

Per effettuare una donazione: Banca Intesa Sanpaolo IBAN: IT16 5030 6909 4800 0000 0050 140  
 Dona il tuo 5xmille a Fondazione Milan. Codice fiscale: 97340600150

# E<sup>VENTI</sup>

## Intervista al Maestro Stefano Festa

# L'ANGELO DELL'ANNO

### ... dove Arte e Solidarietà si incontrano

#### Quando e come ha iniziato a dipingere?

A soli 12 anni sono entrato nello studio di Kondra, e già a 13-14 anni inizio a dipingere. Tutta la mia formazione (classica e moderna nello stesso momento) mi porterà ad ideare lo Psico-simbolismo. Nelle mie opere il simbolo stimola il fruitore e ognuno può leggere l'opera in modo interminabile, ben oltre ciò che ho voluto rappresentare.

#### Qual è stato l'evento che le ha permesso di essere riconosciuto e stimato?

L'evento-cardine è quello legato alle aule di udienza del Tribunale di Milano. Vi racconto: agli inizi degli anni '90 viene dato a Sironi il compito di riempire con opere d'arte le 140 aule di udienza del Tribunale di Milano. Si decide di lasciare una stanza per un artista giovane ma promettente. Io, insieme a molti altri giovani pittori, presento il mio bozzetto. Ottengo grandi consensi e mi "aggiudico" l'aula. Quest'opera ha avuto una presentazione incredibile e l'evento mi ha portato grande esposizione mediatica e da lì è nato tutto: dopo pochi mesi l'Arma dei Carabinieri mi chiede di rinnovare la loro immagine per il primo centenario della bandiera dell'Arma e io realizzo due opere moderne che l'Arma trasformerà anche in due francobolli di grande successo. In più, realizzo un'opera che viene sistemata nella sala stampa dei Carabinieri, e che quindi compariva in televisione spessissimo.

#### E come è passato dall'arte alla solidarietà?

Le due cose viaggiano insieme, a braccetto. Proprio sull'onda dell'esposizione mediatica ebbi modo, negli anni '90, di incontrare numerosi industriali italiani, stilisti, politici. Conoscendoli, scopro che molti di questi importanti uomini operano anche nel sociale in modo straordinario. Spesso scopro che un famoso industriale non si limitava a fare donazioni, ma, una volta a settimana, si metteva a lavorare nella mensa dei poveri. Si trattava cioè di persone che si mettevano in gioco in prima persona, investendo il proprio tempo, senza mai sbandierare quello che stavano facendo. Quando mi sono reso conto dell'importanza di quello che facevano ho pensato che queste persone andavano premiate e così ho creato un premio ad hoc.

E così è nato il premio Angelo dell'Anno...

Sì, che è stato fin da subito un successo incredibile. Qui devo ringraziare i miei amici gior-

nalisti del Corriere della Sera, Ranieri Orlandi e Giangiacomo Schiavi, che con grande entusiasmo decisero di dare credito alla mia idea e coinvolsero tutti i loro colleghi e i caporedattori, così da darmi una grande visibilità su giornali, radio e tv. Il premio è stato fin da subito una mia opera, che ha uno schema fisso e una parte variabile. La parte "variabile" la personalizzo ogni anno, ispirandomi alla storia del vincitore del premio. Gli altri premi sono un gioiello della maison Buccellati (che è una spilla con due ali). Poi il più grande fotografo ritrattista del mondo, Bob Krieger, donava un ritratto fotografico. Con grande impegno ho organizzato la prima edizione e nel Gennaio 2001 sono riuscito finalmente ad organizzare l'evento. E devo dirlo: è stato un successo incredibile!

#### E così ogni anno si sceglie il vincitore. E come?

Le categorie vincitrici sono 12, con altrettanti riconoscimenti (come il miglior sportivo, il migliore nella moda, il migliore industriale). Il metro di misura è sempre quello che è stato fatto nel sociale. Ogni anno poi io scelgo un'associazione o fondazione di chiara fama e di indubbia validità sociale e culturale. E devo dire che ho avuto i nomi più prestigiosi: la Croce Rossa, Istituto de Ciecchi, Avis, Lega Italiana Lotta contro i Tumori, Admo, Unicef...

#### L'evento è conosciuto anche come divertente e spettacolare. Ce lo racconta?

Sì, si tratta davvero di un grande spettacolo, con madrine eccellenti, presentatori, le ragazze vestite da Angelo, la musica, i balletti, le luci. E' davvero un grande evento e uno spettacolo magnifico,



anche grazie alla location: il bellissimo Teatro Dal Verme! Si ritrovano poi tutti i grandi personaggi della tv e dello spettacolo come Paolo Bonolis, Gino Paoli, Vittorio Sgarbi, il sindaco di Milano Letizia Moratti, Veronesi, Roberto Vecchioni, Arnaldo Pomodoro, Gattuso e moltissimi altri.

#### E la prossima edizione?

Per la prossima edizione ho pensato ad un nuovo messaggio, legato alla natura e all'ambiente. E proprio per questo avevo pensato al golf. Il golf ci porta nel verde, nell'erba, nell'aria aperta. Sarà una sorpresa ma ti anticipo che porterò il green nel teatro!



#### Stefano Festa

Milane, nel 1970, a dodici anni, entra nello studio del pittore post-cubista Ibrahim Kodra, amico ed erede di Pablo Picasso, e qui resta per 22 anni seguendo il Maestro Kodra nelle sue attività e nei suoi viaggi e ha modo di frequentare Eugenio Montale, Giorgio Strehler, Paola Borboni, Dario Fo, Ernesto Calindri. Questa formazione, classica e moderna allo stesso tempo, portarono Festa ad elaborare una pittura a lui congeniale, una sua pittura contemporanea.

Oggi Festa è un pittore affermato ed è considerato il padre della corrente artistica dello Psico-simbolismo, orientata in chiave freudiana. Nelle sue opere ricorre la scacchiera (che rappresenta la "scacchiera della vita", dove ognuno gioca la propria "partita"), ma anche l'elmo (le forze dell'io), in contrapposizione con gli impulsi istintivi dell'Es e del Super Io. A partire dagli anni 90 il suo nome viene accostato ai grandi nomi della pittura contemporanea.

Stefano Festa è un importante consulente nella compra-vendita di opere d'arte di grande valore. "Dopo anni di esperienza sono in grado di muovermi molto bene per reperire opere e clienti. Gli investimenti in opere d'arte rimangono tutt'oggi i migliori investimenti, ma oltre a quello, per chi acquista opere, c'è la gradevolezza e il piacere estetico".

# YuppiDoll®

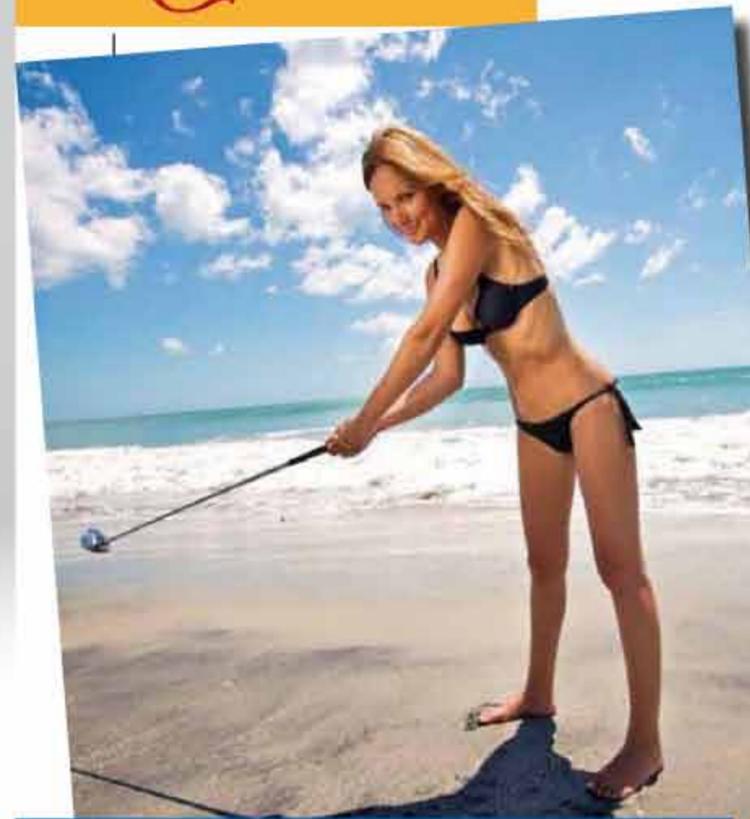
made in italy



**G**OLF MATE

Matilde Calamai

Servizio fotografico di Stewart Hooper realizzato al Tucàn Golf Club di Panamá City

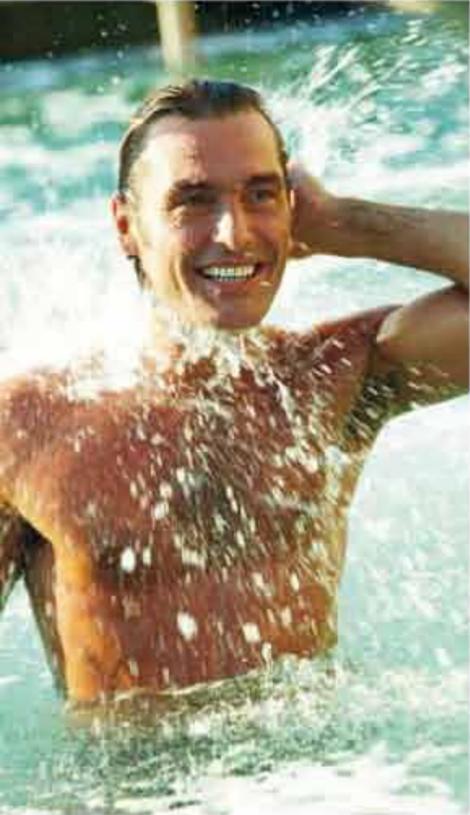


abbigliamento intimo collection 2011

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



HARBOUR CLUB



GOLF MATE



energy for life

Rialimenta le tue energie nel club più esclusivo della città.

Due piscine olimpioniche esterna ed interna, sedici campi da tennis, fitness, campo pratica golf, spa con area trattamenti e oasi termale, ristorante con terrazza, sale riunioni, creche, attività per bambini.

Harbour Club soddisfa le esigenze di tutti.

Via C. Bellaria 19 - 20153 Milano - 02.452861  
www.harbourclub.it

## Le prossime Golfmate



Sara Grazioli



Irina Monastirscaia



Annalisa Sambin



Francesca Cappelletti



Kate Dubovska

# IL DESTINO DEI CAMPIONI

*Campioni sportivi si nasce o si diventa? Senza dilungarci in spiegazioni filosofiche, prendiamo in esame tre nostri campioni del Golf e analizziamo i loro grafici di nascita, per mezzo della tecnica astrologica. Consideriamo l'analisi delle indicazioni comportamentali e caratteriali in funzione delle energie planetarie che producono inclinazioni che sfociano in risultati determinanti sulle finalità di ogni destino. I soggetti umani vivono tutti in sintonia sinergica con armonie cosmiche, creando atti e scelte conformi alla volontà personale e alle aspettative collettive, secondo misteriosi disegni divini o naturali, nell'universo.*

**E**saminiamo **Matteo Manassero** e **Francesco** ed **Edoardo** Molinari.

Per garantirvi la più credibile lettura previsionale, ricercheremo le fasi di alcuni periodi importanti che individueremo durante il futuro nell'anno **2011**, in base alle statistiche dei transiti planetari e gli effetti concreti corrispondenti alla realtà umana. Se volessimo considerare alcune classiche considerazioni da manuale astrologico, già notiamo che i Nostri nascono con il pianeta Marte in posizione angolare. È stato notato statisticamente che coloro che nascono con questa posizione, sono tutti potenzialmente portati a distinguersi in campi di agonismo sportivo. Guarda caso tutti e tre possiedono questa caratteristica. Osservando, tra i tre occorre notare che **Francesco** in termini previsionali in questo momento è il più sollecitato da forze planetarie che lo rendono interiormente carico di una volontà che cerca uno sfogo competitivo con toni talvolta di insofferenza, alla ricerca di strategie mentali utili alla

meditazione, ma contrastante in funzione di una esagerata voglia di affermazioni con conseguenti riconoscimenti ambiti. A fine luglio molti cambiamenti esistenziali caratterizzeranno una interiorità che porterà a una diversa impostazione del percorso agonistico, traendo vantaggi dall'esperienza sommata. Per contro, **Edoardo** potrebbe invece affrontare i propri impegni con equilibrata serenità, sia interiore che esteriore, raggiungendo i propri obiettivi con maggiore sicurezza e disinvoltura. Originale e fortemente indipendente, sa il fatto suo e le sue convinzioni interiori si rifletteranno nelle espressioni pratiche, manifestate nell'affrontare il green, sicuro dei successi dei prossimi mesi. Un nuovo ciclo di vita, con programmi vincenti si presenteranno da fine ottobre. Proseguendo, **Matteo** si presenta come uno sportivo competitivo, resistente, ma con un pensiero pacato e di lunga riflessione, con una sensibilità che cerca di amalgamarsi con tutto quello che lo circonda. Quindi, nel Golf percepisce la quiete della natura, adattandosi allo spirito di una ricerca di sereno



Francesco Molinari

confronto nella compagnia di un "campo verde". Comunque risulterebbe di carattere serio, rispettoso e resistente, nonostante la vivacità mondana. Lo attende un fine maggio molto gratificante e fortunato. Ci fermiamo qui per ragioni di spazio, ma si potrebbe indagare, in maniera dettagliata, circa la forma psicofisica, calcolando lo status dei campioni in occasione della performance nel momento preciso in cui affrontano l'inizio della competizione.

**Onelio Onofrio Francioso**



Edoardo Molinari



Matteo Manassero

## JAGUAR. 75<sup>TH</sup> ANNIVERSARY.



Jaguar festeggia i suoi 75 anni con la versione celebrativa XF 3.0 V6 DIESEL S da 275 CV con "75<sup>th</sup> Anniversary Pack" offerto di serie fino al 31 marzo 2011.

- > Jaguar aerodynamic kit
- > Cerchi in lega da 20" Volans
- > Sospensioni Adaptive Dynamics

TI ASPETTIAMO NEL NOSTRO SHOWROOM

JAGUAR MIAUTO  
Via Mecenate, 77 - Milano - Tel. 02 5099571  
[www.jaguardmiao.it](http://www.jaguardmiao.it)

JAGUAR 75<sup>YEARS</sup>



Creiamo valore nel tempo

 **BANCA  
EUROMOBILIARE**

**SEDE LEGALE E DIREZIONE**  
Via Santa Margherita 9, Milano  
info@bancaeuro.it  
+39.02.6376.892