

SHOP
DESIGN

di Andrea Nicoletti

Riprogettare lo showroom di Abaco Infissi di Roma. Fra idee impossibili e soluzioni brillanti ecco come il corso di Shop Design dello IED Roma ha affrontato il progetto. Il risultato? Giudicatelo voi

È in arrivo la stiva delle porte

Tutto è cominciato esattamente un anno fa, quando gli organizzatori di Expoedilizia hanno proposto all'Istituto Europeo di Design di Roma di lavorare sul tema dello showroom del futuro. La sfida era al tempo stesso semplice ma affascinante: prendere un vero negozio e rifarlo da zero. «Tema interessante, perché ci ha permesso di lavorare su spazi usualmente privi di un'identità architettonica, in funzione di un principio di anonimia del contenitore in favore del prodotto esposto in vendita – ci racconta il coordinatore del corso, Gianfranco Bombaci – una logica che si è troppo spesso tradotta in spazi di scarsa qualità, a volte poco funzionali alla vendita stessa, in cui il cliente difficilmente riesce a considerare la visita di uno showroom come qualcosa di piacevole. Abbiamo quindi deciso di raccogliere la difficile sfida perché è proprio in questi casi, apparentemente codificati in modo definitivo, che si annidano le soluzioni progettuali più interessanti e innovative».

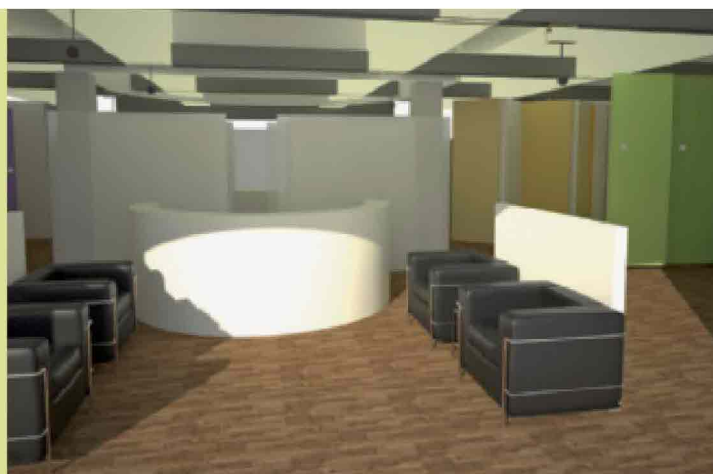
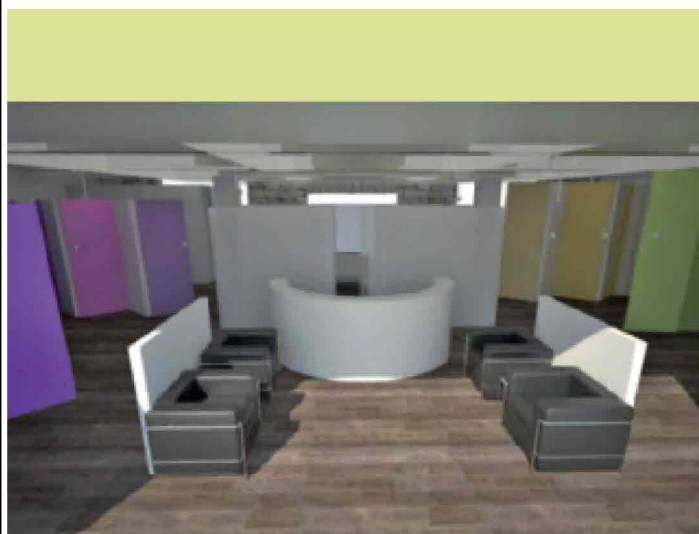
Spazio come esperienza ludica

Le difficoltà di un progetto così ambizioso sono apparse chiare fin dall'inizio. Prima fra tutte quella di riuscire a far sperimentare l'uso



**“La vera sfida e il grande input è stata assegnare in ambito didattico un tema reale con committenza e problemi reali”
Mattia Darò**

della porta in negozio. «L'interazione fisica è un punto fondamentale – continua Bombaci – ma lo era anche la possibilità di poter esporre un gran numero di porte da mostrare e una maggiore flessibilità dell'allestimento. Da qui l'idea che lo spazio stesso potesse diventare un'esperienza per certi versi anche ludica, dove la visita allo showroom potesse diventare non solo un'occasione pra-



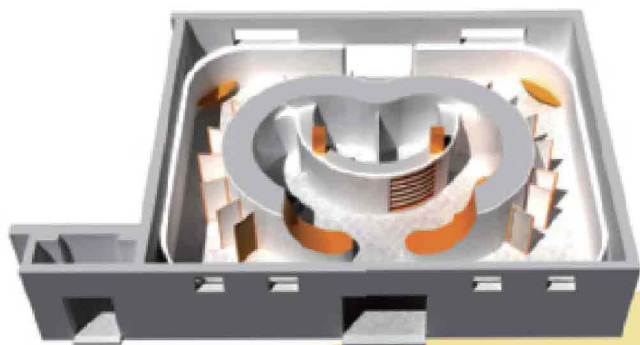
ROOM BELLOWS di Gaia Cesarini

tica di risolvere un problema come l'acquisto delle porte di casa, ma anche un modo piacevole di passare un sabato mattina. Non dimentichiamoci che esiste anche una tipologia di cliente più tecnica, progettisti, architetti, designer, sempre sensibili ad avere prodotti di qualità, ma anche un servizio di vendita altrettanto qualificante». Gli studenti, guidati dall'architetto Mattia Darò, hanno dimostrato da subito grande entusiasmo e interesse, comprendendo immediatamente come l'occasione di confrontarsi con un'esperienza reale fosse un'opportunità di crescita importante nel loro percorso formativo, perché non capita spesso, a scuola, di poter mettere alla prova le soluzioni innovative su un contesto reale. «La vera sfida e il gran-

de input – racconta Darò – è stata assegnare in ambito didattico un tema reale con committenza e problemi reali. Del resto, avere l'opportunità e l'obiettivo di mostrare i progetti in fiera a un pubblico di specialisti e di non avere troppe distrazioni riguardo il tema assegnato, a mio avviso, è stato molto utile e produttivo».

Una stiva di porte

Accettata la proposta, il primo passo operativo è stato il sopralluogo presso Abaco Infissi. «La visita è andata bene – continua l'architetto – grazie alla partecipazione di Giovanni, figlio del proprietario e responsabile dell'ufficio tecnico, che si è calato perfettamente nella parte rivelandoci senza filtri le problematiche legate al settore e le esigenze specifiche che deve avere uno showroom di porte e finestre. Gli studenti durante la visita sono stati timidi e non hanno in-



INFINITY DOORS

di Francesca Maiorano e Sara Margutta



SHOP
DESIGN



Il giudizio del committente

Abbiamo chiesto a Carmelo Laurito, titolare di Abaco Infissi, azienda sul mercato da più di vent'anni, di dare un voto al lavoro svolto dagli studenti del corso di Shop Design. Promossi a pieni voti. Ecco la motivazione.

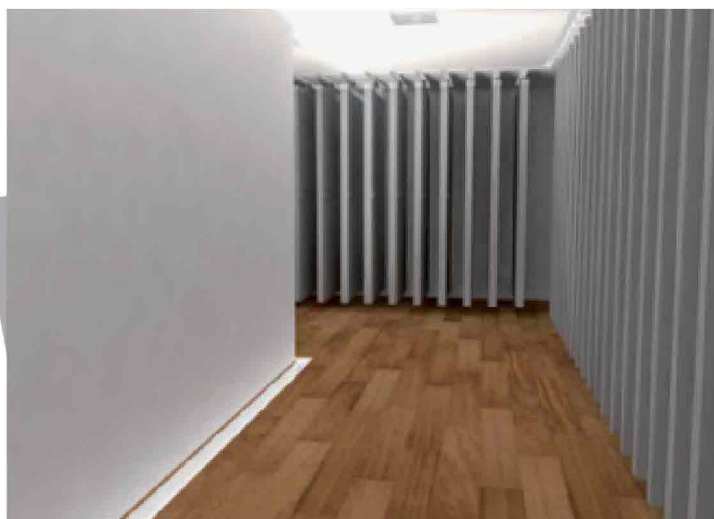
«Il lavoro sviluppato dai ragazzi dello IED è molto interessante. Va detto subito: non era un compito

facile. Dovevano capire le varie esigenze, nostre e dei nostri clienti, e si sono trovati a dover ripensare un ambiente che è sì moderno, aggressivo e apprezzabile ma nello stesso tempo critico da gestire, con diversi spazi per i vari prodotti e di stili diversi. Uno dei punti di forza del mio attuale showroom, infatti, oltre alla notevole esperienza tecnica e commerciale dello staff, è la grande superficie che rende più facile trovare il prodotto che interessa. Sicuramente tenere aggiornato lo spazio espositivo come propongono gli studenti renderebbe più fresco e accogliente lo showroom, ma i fondi non bastano mai quindi non sempre riusciamo a rinnovare la sala mostra, proprio perché diamo la precedenza a sostituire annualmente i nuovi prodotti. Il progetto migliore? Sono tutti interessanti, non c'è un vero vincitore perché da ciascuno si possono prendere spunti interessanti. Mi ha colpito per esempio il bancone reception del progetto "Room Bellows" di Gaia Cesarini: lo adoro. Certo, passare dalla fase di progettazione all'implementazione non è semplice, penso soprattutto ai costi di realizzazione dei binari scorrevoli e a libro, che tutti hanno proposto come soluzione. Ma del resto lo spirito era proprio questo: sfidare le convenzioni e pensare allo showroom del futuro. Bravi ragazzi!»

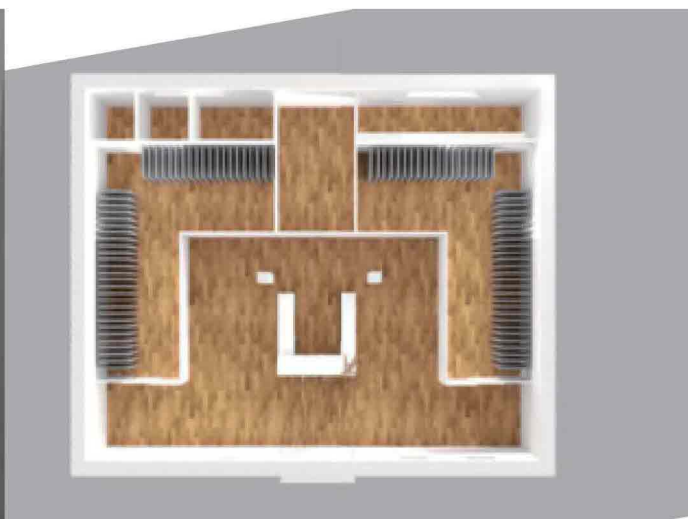
FORZE ATTRATTIVE E REPULSIVE

di Giulia De Lena e Claudia Ciccone

teragito quanto avrebbero dovuto, ma forse questo è legato alla poca esperienza...». Tornati in classe, nei giorni successivi i ragazzi si sono seduti attorno a un tavolo per condividere le prime idee. «La discussione dopo il sopralluogo si è focalizzata su un problema fondamentale: come contenere nello showroom più porte possibili e nello stesso tempo riuscire a esporne una parte a rotazione. Questo è stato il nodo su cui tutti i progetti si sono scontrati: progettare quella che noi, durante il corso, abbiamo chiamato stiva di porte da cui ne potessero uscire a cadenza temporale una parte da poter esporre per bene. Imboccata questa strada, non l'abbiamo più lasciata e anzi si è creata una sorta di gara di numeri a chi riusciva a stivare o a esporre più porte». Dal brainstorming e dalle successive riunioni è emersa poi un'idea. «La soluzione vincente, a mio avviso, è stata quella di pensare da subito a un allestimento che potesse essere variabile e modificabile nel tempo e non stantio. Per tradurla in progetto, da subito, il grande sforzo è stato capire come immaginare



FLOW
di Camilla Cardinali



un sistema che facesse uscire dalla stiva le porte esponendole negli spazi espositivi determinati dal progetto. Nella gran parte dei progetti c'è stato uno studio dettagliato di binari e guide scorrevoli, ma non sono mancate delle eccezioni e alcune invenzioni come carrelli a fisarmonica, mobili speciali con porte a uscita o addirittura binari a levitazione magnetica. E proprio questo diffuso utilizzo dei binari assieme al tema dell'illuminazione artificiale del locale ha comportato un'attenzione specifica e accurata al tema del soffitto e del controsoffitto, usato non come occasione scultorea ma come altra possibilità di definire gli spazi in relazione al loro uso tramite differenti altezze e l'uso della luce».



“È un esperimento riuscito: docente e studenti hanno costruito un gruppo di ricerca capace di impostare un percorso di indagine comune su cui basare soluzioni differenti”
Gianfranco Bombaci

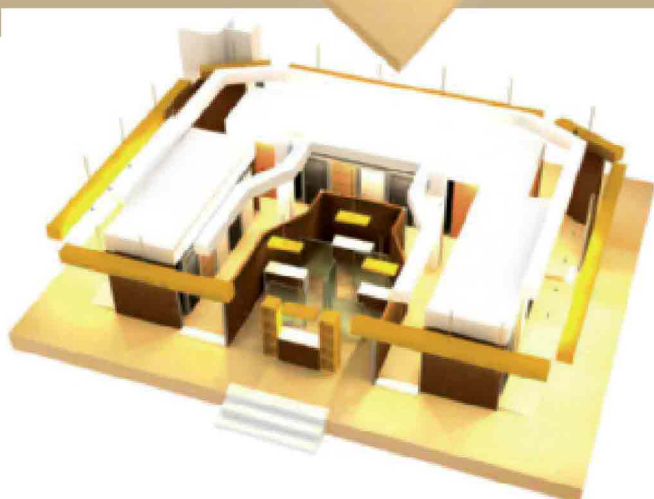
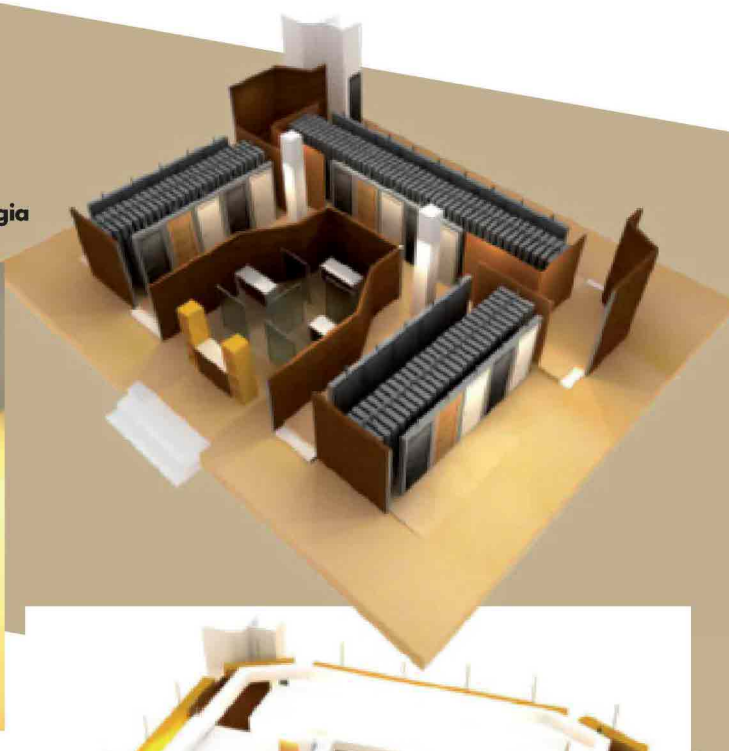
Sei progetti per uno spazio

Su dieci progetti sviluppati ne sono stati scelti sei da esporre alla Fiera di Roma in occasione di Expoedilizia lo scorso marzo. Li vedete anche in queste pagine: dimostrano una grande maturità, considerata la giovane età dei progettisti, a metà strada del loro percorso formativo triennale. Non sono mancati i momenti critici, ma anche questi servono. «La fase più incerta, ma al tempo stesso più fruttifera – dice Darò, interpretando anche il pensiero degli studenti che gli stanno davanti – è stata quando abbiamo dovuto affrontare e sconfiggere la paura di prendere decisioni corali e non personali, il che riduce al minimo i margini di libertà nella risoluzione del tema di progetto. Questa tensione si è rivelata di grande successo del corso perché a quel punto la classe, e fra loro mi ci metto anche io, è diventata un organismo unico e il tema di progetto fortemente condiviso e sentito da tutti, al di sopra delle velleità personali dei singoli individui. Oserei dire che da quel momento abbiamo vinto tutti insieme». Già, ecco la vera vittoria, quella che nasce ancora prima del render finale: l'esperienza. «Considero l'esperimento riuscito – ci conferma il coordinatore Bombaci – anzitutto perché docente e studenti hanno costruito un gruppo di ricerca capace di impostare un percorso di indagine comune su cui basare soluzioni anche differenti: alcune molto concrete, altre più visionarie. Il risultato formale è figlio soprattutto della passione che il tema, e il docente, è riuscito a innescare in lo-

SHOP
DESIGN

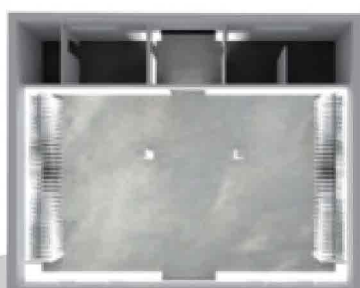
SLIDING EXPO

di Giulia Facioni e Andrea Caggia



ro. E per un designer la passione nel progetto è tutto. Questa esperienza ci insegna che c'è un gran bisogno di progettualità. Diamo per scontati troppi spazi, troppi luoghi, troppi servizi, sui quali invece potrebbero nascere grandissimi opportunità di sviluppare innovazione e qualità, caratteristiche queste che da più parti si afferma essere la nostra unica ancora di salvezza per attraversare questo brutto momento economico e riuscire a giocare la nostra partita in un mondo sempre più globalizzato. Fatevi sotto – rilancia alla fine il professore – aspettiamo solo un'altra sfida».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MOBILE SHOWROOM di Caterina Capannoli

