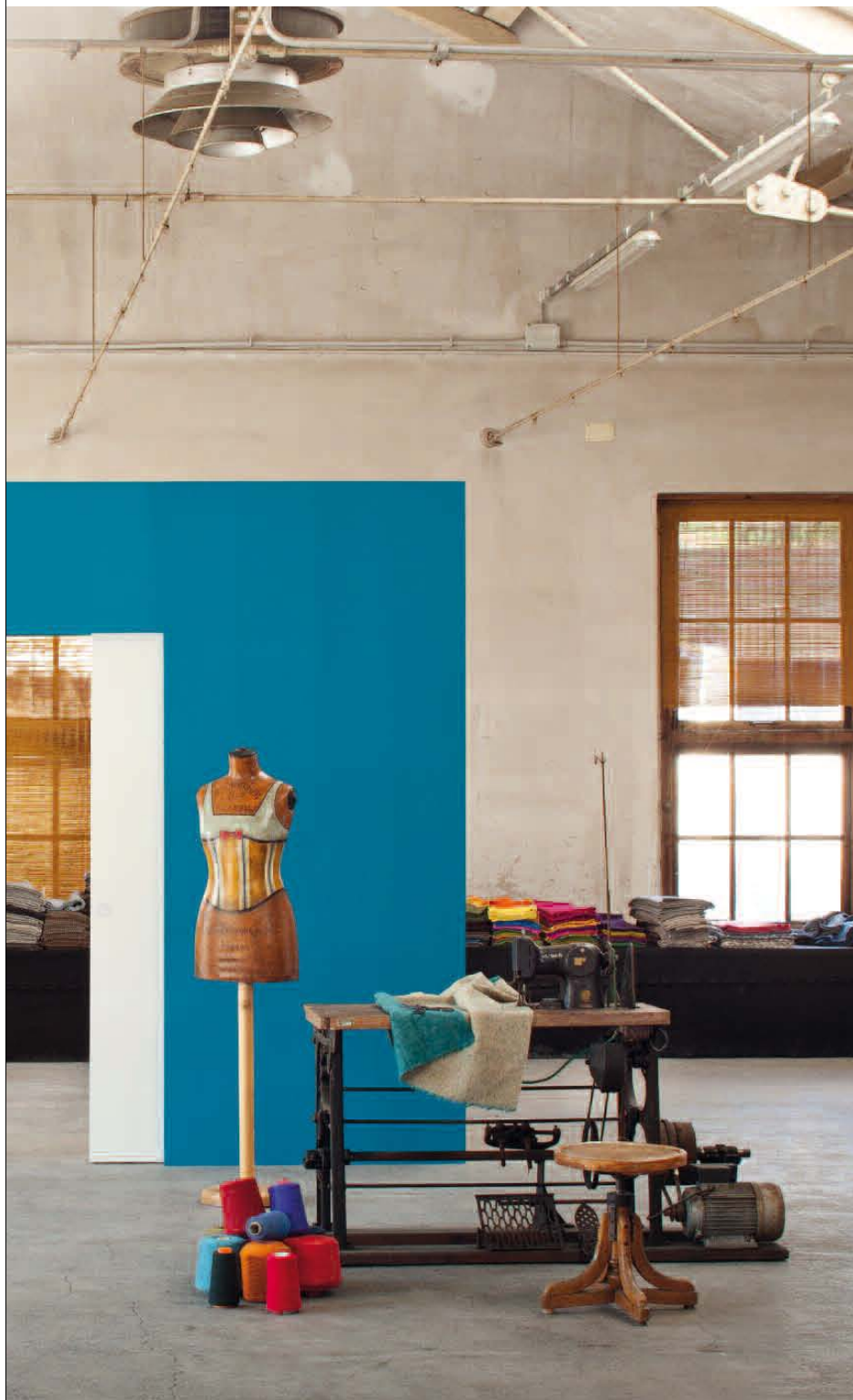


MATERIALI // infissi

Camilla Fiorin

Una PIATTAFORMA per raccontare, leggere, capire, vedere!





*«È più facile spezzare un atomo
che un pregiudizio».* (A. Einstein)

[www.visions.eclisse.it]

Nasce come un sito, si visita
come un sito, si naviga
come un sito, ma si traduce
in un luogo di relazione
e percezione. Si chiama
Visions, il progetto
di comunicazione,
interazione, confronto voluto
da Eclisse

All'inizio voleva essere un contenitore di idee progettuali, dentro al quale conservare (e ripescare, quando necessario) realizzazioni e applicazioni targate Eclisse, l'azienda veneta specializzata nella realizzazione di controltelai per porte a scomparsa. Ma ben presto ci si è resi conto che il materiale umano era ben più ricco di quello meramente tecnico. E meritava quindi uno spazio degno. Così il tradizionale progetto di banca dati si è trasformato in una vera e propria palestra virtuale per idee/pensieri/riflessioni/creatività intorno all'idea di edificio e progetto. Con risvolti veramente interessanti.

Fabiana De Luca è la responsabile marketing che ha dato vita a Visions, e adesso ce ne racconta origini evoluzione e aspettative.

MATERIALI // infissi



Un luogo di autentica relazione

Visions di Eclisse è una piattaforma web dove condividere pensieri idee e progetti. Un luogo d'incontro dove far convergere e dialogare tra loro differenti forme espressive, perché questa reciproca interazione generi nuovi stimoli e renda più fertile la creatività dei singoli, arricchita dalle esperienze di tutti. Ed è una piattaforma democratica. Perché non seleziona le idee in funzione di un nome, di un'appartenenza, di un contratto o di un fatturato. Ma dà spazio alle idee, alla capacità di innovare e rinnovare, a prescindere da tutto. Perché progettare vuol dire rendere concreto visibile e fruibile un pensiero. Se tutto ciò funziona, non è necessario essere architetti, per avere qualcosa di dire e raccontare agli altri!

Senta Fabiana ma come le è venuta questa idea di Visions?

In realtà all'inizio sentivo l'esigenza di creare una sorta di raccolta di referenze, per consolidare la relazione tra noi e i nostri progettisti, e al contempo generare materiale informativo di divulgazione. In prima battuta Visions era una pubblicazione annuale, cartacea, che riassumeva il meglio delle nostre realizzazioni, concretizzate naturalmente attraverso il supporto dei progettisti.

Dopo di che, cosa è successo?

Che ci siamo resi conto che il materiale, i progetti, ma anche la partecipazione delle persone erano tali da meritare ben più di un semplice contenitore passivo e annuale, per quanto bello e prestigioso. Bisognava andare oltre, mettere a disposizione dell'intera filiera, utenti finali compresi, tutta quella creatività. Perché si sa, l'esperienza



è un bene prezioso che, se condiviso, può moltiplicare i suoi frutti.

Così, come vi siete mossi?

Prima di tutto abbiamo creato un mail-magazine attraverso il quale inviare ai nostri referenti approfondimenti tecnici e progettuali periodici. Dopo di che abbiamo fatto un ulteriore passo avanti, creando un sito dedicato, che alla fine si è trasformato in una vera e propria piattaforma di comunicazione di filiera. Attraverso la quale creare cultura tecnica e progettuale, ma anche e soprattutto dialogo e interazione tra professionisti.

Passo successivo, un forum?

Devo dire che di forum e blog, nel mondo dell'architettura, ne esistono veramente tanti. Allora credo che per noi prima di arrivare a una qualche forma di confronto di

questo tipo sia necessario consolidare ancora il network che abbiamo costituito. È inutile avviare nuovi strumenti quando non si sono ancora sfruttate tutte le potenzialità reali e concrete di quelle esistenti.

Ma il successo di Visions, farebbe pensare a una esigenza di comunicazione latente della vostra comunità virtuale.

Credo che il successo della nostra iniziativa sia da attribuire certamente a una carenza di confronto a proposito di alcune aspetti puntuali della progettazione. Ma anche all'approccio che abbiamo avuto rispetto a tutta la questione. Ovvero: immediatamente abbiamo strutturato un servizio slegato da logiche commerciali. Un servizio vero insomma. Questo ha stimolato la curiosità dei nostri interlocutori e li ha trasformati in promo-

tori attivi della nostra attività di divulgazione e comunicazione.

Tutto ciò a quali conclusioni vi ha portato?

Credo che la grande lezione stia tutta in una sintesi piuttosto semplice da intuire e comprendere. Ad azioni generose e disinteressate, corrispondono reazioni altrettanto generose e disinteressate. In definitiva noi abbiamo voluto mettere a disposizione dell'intero mercato il nostro patrimonio culturale e tecnico. E i nostri interlocutori hanno seguito l'esempio e man mano hanno fatto altrettanto. E questa è la più grande soddisfazione, per noi. Scoprire di aver strutturato un veramente mezzo utile e apprezzato e vederne condivisa e seguita l'intera filosofia di base.

<http://www.bibliodigital.eu/bioedilizia>

