



Nasce ArtRooms una piattaforma innovativa per collezionisti e ArtLovers

Giuseppe Autorino e Diego Ciotola, rispettivamente CEO e ArtHunter Director di ArtRooms, raccontano come dall'incontro fra sensibilità artistica e capacità manageriali può nascere un progetto all'avanguardia per rendere più accessibile il mondo dell'arte

◆ a cura di Elena Corti

Metti insieme passione per l'arte e capacità manageriali e otterrai la ricetta per un business più che promettente. Lo dimostra il progetto ArtRooms, piattaforma web (www.artrooms.it/beta) per la vendita e il noleggio di opere d'arte contemporanea, pensata per dare visibilità agli artisti emergenti e per offrire un servizio ai cosiddetti ArtLovers, privati o aziende che desiderano collezionare o investire in opere d'arte anche senza avere esperienza del mercato. Il tutto sfruttando le potenzialità di Internet e dei social media. Ma chi c'è dietro questo innovativo progetto? Un team di cinque giovani manager, provenienti da Napoli e Roma, che hanno unito le loro professionalità sotto il comune obiettivo di creare qualcosa di nuovo. Ne abbiamo intervistati due: Giu-

seppe Autorino, 37 anni, CEO di ArtRooms; e Diego Ciotola, 38 anni, ArtHunter Director. Autorino e Ciotola raccontano che il progetto è nato tra le aule dell'Executive Master of Business Administration (EMBA) del Mip-Politecnico di Milano, dove si incontrano per la prima volta Autorino, Giuseppe D'Aniello (attuale CFO di ArtRooms) e Guido Ilardi (CIO della società). Sempre nel capoluogo lombardo avviene l'incontro con Diego Ciotola e Alisia Mariani, che diventerà Artblogger Director di ArtRooms. «Una sera del dicembre 2012», spiega Autorino, «durante il periodo in cui dovevamo presentare una proposta per il project work del percorso EMBA, ero a Milano per un aperitivo con amici e colleghi. Parlai a lungo con Diego Ciotola, giovane artista emer-



Il team dei soci di ArtRooms. Da sinistra: Diego Ciotola, ArtHunter Director; Giuseppe Autorino, CEO; Alisia Mariani, Artblogger Director; Guido Iardi, CIO; e Giuseppe D'Aniello, CFO

il mercato dell'arte è democratico?». Da qui l'idea di fare qualcosa che agevolasse l'incontro tra domanda e offerta. Il team partecipa a VulcanicaMente2, iniziativa del Comune di Napoli dedicata a selezionare idee innovative da trasformare in start-up. Durante il TechGarage Day, evento finale di VulcanicaMente2, ArtRooms viene scelta tra i vincitori della manifestazione: si aprono così le porte dell'Incubatore Napoli Est, primo passo verso la realizzazione del progetto. «Siamo arrivati all'Incubatore», commenta Autorino, «dopo aver partecipato al nostro primo *elevator pitch* pubblico: 5 minuti per convincere la giuria di VulcanicaMente2. Il



Due immagini dell'evento TechGarage di VulcanicaMente2. A sin. Autorino e D'Aniello

gente, intraprendente e di talento. Tornai a casa chiedendomi come si definisce il valore di un'opera d'arte e perché non sempre un artista riesce a valorizzare se stesso e le opere che crea. In quel momento capii che c'era un vuoto in quel settore e che trovare uno strumento per colmarlo poteva diventare un business. Fondare una start-up, tra l'altro, è stato il mio pallino da sempre. Così proposi a Pino (Giuseppe D'Aniello, ndr) e Guido (Giuseppe D'Aniello, ndr) e Guido di studiare il mercato dell'arte. A gennaio 2013 presentammo il *napkin sketch* alla direzione del Mip. Piacque molto. Con Pino e Guido abbiamo lavorato per sei mesi sul modello di business da sviluppare. Il bando "smart & start" di Invitalia (incentivo per le nuove imprese del Mezzogiorno che puntano sull'innovazione) era un'occasione da prendere al volo. Quando pensammo a come completare il team, cercammo persone che sposassero l'idea, la visione, gli obiettivi. Diego non ha esitato ad accogliere il progetto, ricoprendo il ruolo di ArtHunter per curare il portafoglio artisti. Infine, Alisia, compagna di Guido, scrittrice creativa, era l'anima che mancava al gruppo per poter raccontare storie, emozioni fatte di particolari, che colpiscono l'attenzione del potenziale acquirente». «È vero che le gallerie», aggiunge Ciotola, «possono rappresentare una garanzia sulla qualità delle opere d'arte e degli artisti, ma allo stesso tempo, molte volte, rappresentano una barriera all'entrata per una fetta cospicua di potenziali acquirenti. Ci chiedevamo quindi:





L'aula Workshop dell'Incubatore Napoli Est

premio riscosso è stato usufruire, per tre mesi, di servizi di tutoraggio e mentoring, un desk in coworking space insieme agli altri dieci gruppi selezionati dal concorso». Un successo, questo, reso possibile grazie anche al mix delle cinque diverse personalità dei membri del team. Autorino si definisce calmo, determinato e creativo. «Di me», spiega, «amo di più la parte creativa e dinamica, ma gli amici mi invidiano soprattutto la capacità di analizzare le situazioni in modo freddo... sono sempre un ingegnere». Ciotola, invece, si è laureato in Economia e Commercio a Napoli e poi ha frequentato un master in Management dell'Innovazione presso la Scuola di Studi e Perfezionamento Sant'Anna di Pisa. Ha un'esperienza decennale in area sales trade marketing, acquisita in aziende multinazionali che operano nel

La mostra di LegamiNtensione all'HC Art Factory di Milano

mercato consumer goods. «Per quanto riguarda l'«altro me»», afferma, «dipingo ormai da più di dieci anni e sono sempre stato appassionato d'arte. Ho cominciato da bambino: disegnavo a china, poi sono passato alla pittura». Tra i suoi artisti preferiti, ci sono Paul Klee, Calder, Anish Kapoor, Jonathan Guaitamacchi e la street art, in particolare Banksy. Ciotola, in arte LegamiNtensione, dice di essere molto esigente con se stesso. «Non amo farmi sconti», dichiara, «mi chiedo di continuo: ho fatto il massimo, potevo fare meglio? Vado avanti per la mia strada, ho sempre fatto sport quindi non mi piace perdere, sono sempre stato super competitivo». Proprio la voglia di vincere ha portato il gruppo a dare vita a un modello di business all'avanguardia. «L'idea», spiega Autorino, «è di lanciarlo in Italia entro settembre e di renderlo internazionale in 18 mesi». Parlando degli aspetti più innovativi del progetto, Autorino cita la certificazione digitale dell'opera e il noleggio, ulteriore opzione offerta agli ArtLovers. Il rental è una possibile opportunità anche per arredare hotel, ristoranti e caffè che vogliono offrire alla propria clientela un ambiente unico senza necessariamente l'obbligo di acquisto dell'oggetto d'arte scelto. «Il servizio di noleggio minimo», afferma Autorino, sarà di sei mesi. A chi





chiede soluzioni a lungo termine daremo la possibilità di una formula leasing».

A proposito di alberghi, l'ultimo che Autorino ricorda con piacere è l'Ace Hotel di Palm Springs. Sia lui che Ciotola amano viaggiare. «Mi piace scoprire cose nuove», spiega Autorino, «fare esperienze emozionanti e sfidanti, come i 750 km che nel 2001 ho percorso a piedi per il Cammino di Santiago». «Se devo essere sincero», afferma Ciotola, «ho ancora tantissimi viaggi da fare! Prossima tappa a giugno: Portogallo. Non ho un hotel di riferimento, cambio spesso. Ma ce ne sono alcuni che adoro a Londra e Barcellona, due città di cui sono innamorato. Non mi piacciono gli hotel di design, li trovo freddi, preferisco quelli che hanno storicità (forse sono sempre più rari), e quelli non troppo grandi. Prediligo le atmosfere intime e romantiche». Restando sul tema atmosfere, abbiamo chiesto a Ciotola tre location dove vorrebbe esporre le proprie opere. «Puntiamo alto», spiega, «la prima

INSPIRING YOUR SPACE

Questo è il claim di ArtRooms, un monito – come sottolinea Giuseppe Autorino – rivolto agli ArtLovers che possono, attraverso la piattaforma, acquistare un'opera unica secondo il proprio gusto. Il sito, realizzato dalla web agency Gaff Strategy, comprende in particolare le sezioni *Shop*, *Artisti* e *Blog*, oltre a *Ispirami* dove è possibile selezionare le opere in base a una serie di parametri. La sezione *Come funziona* si rivolge invece alle diverse tipologie di utente. Tra queste gli ArtHunter, persone con passione ed esperienza nel mondo dell'arte, alla ricerca di talenti emergenti. «Nel primo anno di attività», afferma Ciotola, «abbiamo l'obiettivo di aggiungere alla nostra piattaforma 100 artisti. Stiamo lavorando attivamente alla costruzione del network di ArtHunter e curatori che ci aiuteranno a raggiungere questo target».

è senz'altro la Tate Modern di Londra. Ma torniamo alla realtà, dipende dal progetto. Mi piacerebbe contestualizzare le mie opere in uno spazio industriale abbandonato e dismesso. Sono napoletano, sarebbe bello un giorno veder rinascere dalle ceneri quella che è un'eterna promessa di riscatto, l'ex area industriale di Bagnoli, e organizzare lì una personale. A Milano mi piace molto l'Hangar Bicocca». ■

Sopra, a sin., Diego Ciotola, in arte LegamiNtensione. Sotto, LegamiNtensione, "Notturmo", tecnica mista e LegamiNtensione, "Sazio", acrilico e cartone

