

MEETING & CONGRESSI

INCENTIVE | CONVENTION | EVENTI

COVER STORY 1



**CONVENTION BUREAU
E CLUB DI PRODOTTO**

COVER STORY 2



**MILANO E LOMBARDIA
DOPO EXPO**

GEN-FEB | 2016

numero

01

DOSSIER
**Il lusso
negli eventi**

**LA DESTINAZIONE
LE ISOLE BAHAMAS**

**SPECIALE
WELLNESS TO BUSINESS**

CONTENUTO EXTRA
**OSSERVATORIO
BUSINESS TRAVEL**
da Turismo d'Affari

**Walter
Rolfo**

**«NIENTE È IMPOSSIBILE,
TUTTO SI PUÒ SUPERARE»**

IMEX

Frankfurt



19–21
April 2016



“We came. We saw.
We conquered
our To Do list.”

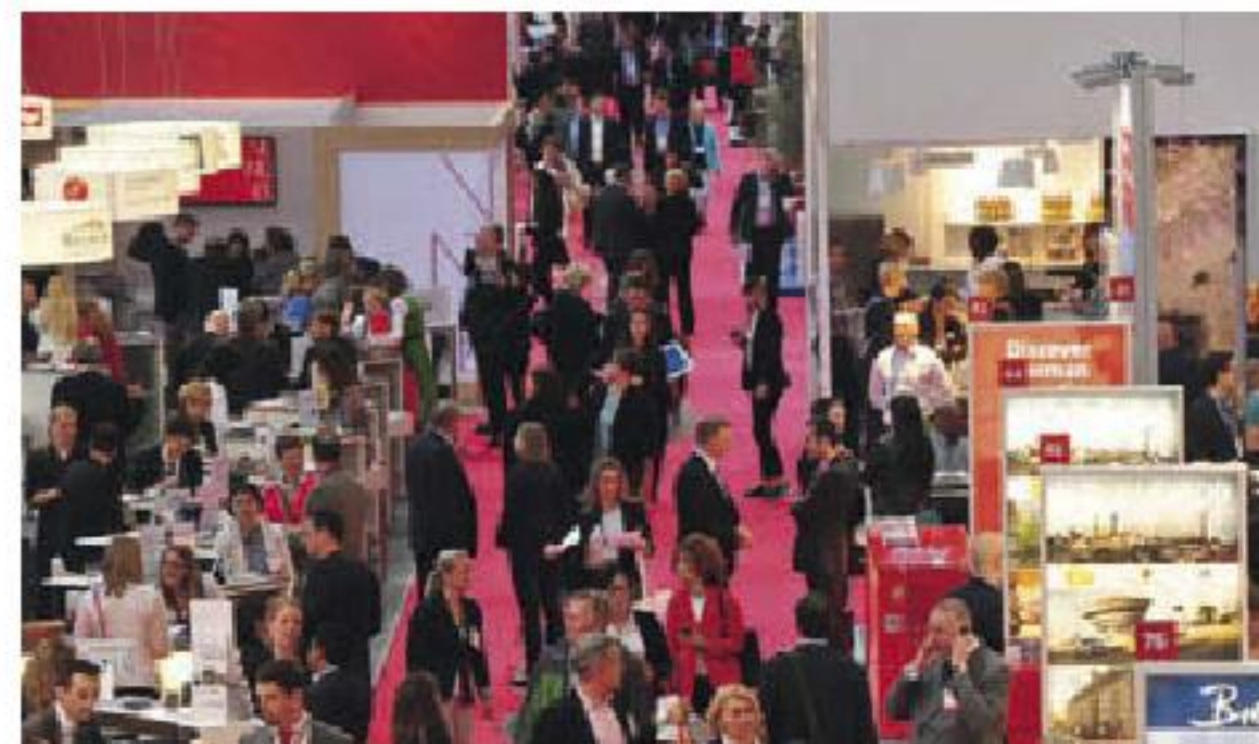
Why is doing business at **IMEX** so enjoyable?

You see a lot of smiling faces at IMEX, the well-loved event at the heart of the meetings industry. The explanations for this are simple:

1. Being able to meet with destinations, venues and suppliers means that event planners can get so much work done, it saves them weeks of time – a liberating feeling!
2. Spending time with like-minded people is a heartening experience. Meeting up with contacts old and new bonds business friendships and feels good.
3. The aisles are oozing with information, creativity, culture and innovation, so everybody goes home buzzing with exciting ideas they can't wait to share.

Come to IMEX in Frankfurt on 19-21 April 2016, and go home with a smile.

IMEX. Who knew business could be such fun?



imex-frankfurt.com

Call: +44 (0)1273 227311

Email: info@imexexhibitions.com

Tweet: [@imex_group](https://twitter.com/imex_group)

imex

The worldwide exhibition for incentive
travel, meetings and events.

GCB
Meetings made in Germany



Lufthansa
Official Airline

DB BAHN

“INSPIRATION ON EVERY CORNER”

01 2016 sommario

editoriale

Committenti inesperti generano agenzie infelici 9

HOT TOPICS

meeting comment

E se iniziassimo a volare alto? – Alan Pini 11

incentive comment

Quel mondo più piccolo che ci piace di meno – Luca Corsi 13

l'intervista

Walter Rolfo: l'arte di realizzare l'impossibile 14

la destinazione del mese

Le Isole Bahamas: simply magic! 16

under the spotlight

Hotel Posta: cinque secoli di ospitalità 22

in my opinion

italy docet – Rodolfo Musco 24

fuori dal coro – Emanuele Nasti 26

no limits – Paolo Missiaja 29

cover story: convention bureau

2016, l'anno dei convention bureau 30

Il grande volo del Cb Italia 36

Trentino Cb: una terra, due anime 38

Firenze Cb: un compleanno memorabile 40

Puglia, la terra del Mice 42

cover story: Milano e Lombardia dopo Expo

L'eredità di Expo 44

Excelsior Hotel Gallia: il must per il Mice 52

Klima Hotel Milano Fiere: anima green 54

highlight



56

dossier speciale lusso

Eventi di lusso: continuità e nuovi orizzonti 60

Jw Marriott Venice: l'essenza del lusso 66

team building

Quando le aziende non girano a vuoto 68

mice from amerika

Design innovativo: basta chiedere 72

16



60



68



72



76



122



MEETING & CONGRESSI



LA RIVISTA DELLA MEETING INDUSTRY

Organo di consultazione per dirigenti, industrie, associazioni, ordini professionali, studi di pubbliche relazioni e di consulenza aziendale, agenzie di pubblicità, sindacati, partiti politici, organismi internazionali, agenzie di viaggio, ecc.
Prezzo della copia: € 5,16 più spese di spedizione

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Biamonti

COORDINAMENTO EDITORIALE
Simona P.K. Daviddi

CONSULENZA PER LA GRAFICA
Massimo Bernardi

CONSULENZA PER I TESTI
Aldo Lo Re

SEGRETERIA DI REDAZIONE
Jessica A. Presa – jessica.presa@ediman.it

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO:
Teresa Chiodo, Luca Corsi, Mario Masciullo, Domenico Matarazzo, Paolo Missiaja, Rodolfo Musco, Emanuele Nasti, Sabrina Piacenza, Alan Pini, Francesca Luciana Rebonato, Matteo Rocca, Simona Zin

PROGETTO GRAFICO
Silvia Ferri – www.madeweb.it
In copertina - Illustrazione di Angelo Siviglia

Fotolito e stampa: **Prontostampa Srl** - Zingonia (Bg)

Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/04 n. 46) - Art. 1, comma 1, DCB Milano Registrazione Tribunale di Milano n. 177 del 27/04/1973

Tiratura del presente numero: 11.000 copie



ANNO 44° - N. 1 Gennaio-Febbraio 2016
Abbonamento annuo € 150,00 (Esteri € 200,00)
L'abbonamento comprende anche la "GUIDA" delle Sedi Congressuali e va eseguito con versamento sul Conto Corrente Postale N.15717200 intestato a Ediman Milano (specificando la testata cui si desidera abbonarsi) oppure con rimessa diretta.
La rivista non è in vendita nelle edicole e viene spedita direttamente agli abbonati.



Presidente: **Marco Biamonti**
Direttore PR: **Nino Vermicelli**
Resp. comunicazione e marketing: **Lorenzo Bini**

Ediman Srl
Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano
Telefono 02.57.31.15.11 (r.a.)
Fax 02.55.23.14.86
info@ediman.it
Sito internet: **www.ediman.it**
MC online: **www.mconline.it**
Cap.soc. € 93.600 i.v.

PROMOZIONE E PUBBLICITÀ

Senior Sales Manager & Corporate Clients:
Graziella Corbari – graziella.corbari@ediman.it

Redazione (diretto): 02.57.31.15.33 jessica.presa@ediman.it
Ufficio abbonamenti: Anna Esposito
Tel. 02.57.31.15.36 – anna.esposito@ediman.it

Le pubblicazioni Ediman:

- Meeting & Congressi
- Guida Meeting e Congressi
- Turismo d'Affari
- Guida ai Congressi Medico Scientifici

Gli eventi Ediman:

- Buy Mice Milano / Buy Mice ROMA
- Full Contact Discover Italy
- Full Contact Incentive Destinations
- Full Contact Exclusive Venues
- Full Contact Meeting Planner
- Full Contact Pco

Traffico e materiale pubblicitario:
Jessica A. Presa – jessica.presa@ediman.it

ITALIA

MILANO, ALTO ADIGE, FRIULI VENEZIA GIULIA:

Graziella Corbari
EDIMAN - Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano
Telefono 02.57.31.15.11 - Fax 02.55.23.14.86
graziella.corbari@ediman.it

MILANO, MANTOVA, EMILIA ROMAGNA, MARCHE:

Antonella Madotto
EDIMAN - Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano
Telefono 02.57.31.15.49 - Fax 02.55.23.14.86
antonella.madotto@ediman.it

MILANO, BERGAMO, BRESCIA, VENETO, TRENTO:

Patrizia Maggi
EDIMAN - Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano
Telefono 02.57.31.15.11 - Fax 02.55.23.14.86
patrizia.maggi@ediman.it

MILANO, COMO, CREMONA, LODI, PAVIA, SONDRIO, VARESE, LIGURIA, PIEMONTE, VALLE D'AOSTA:

Angela Maspero
EDIMAN - Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano
Telefono 02.57.31.15.11 - Fax 02.55.23.14.86
angela.maspero@ediman.it

ROMA, RIETI, VITERBO, ABRUZZO:

Mizar sas
Fiorella Ferrante
Cell. 393.94.38.033 - Tel. 06.98.26.18.64 - Fax: 06.98.26.18.65
fiorella.ferrante@ediman.it

Emiliano Palmieri
Cell. 338.46.76.920 - Tel. 06.98.26.18.63 - Fax: 06.98.26.18.65
emiliano.palmieri@ediman.it

ROMA, FROSINONE, LATINA:

Mariaelena Barnaba
Via Arezzo, 24 - 00161 Roma
Cell. 348.42.84.381 - mariaelena.barnaba@ediman.it

TOSCANA, UMBRIA:

Guido Zaccagnini
Cell. 340.22.68.473 - guido.zaccagnini@ediman.it
Vincenzo Morreale
Cell. 348.51.06.384 - vincenzo.morreale@ediman.it

CAMPANIA:

Lina Cappiello
Tel. 081.80.73.559
Cell. 339.66.97.612
lina.cappiello@ediman.it

BASILICATA, CALABRIA, PUGLIA:

Vito Di Savino
Cell. 347.78.03.446
vito.disavino@ediman.it

SICILIA:

Promoservice - Vincenzo Morreale
Via Lancia di Brolo, 167 - 90145 Palermo
Tel./Fax 091.68.19.344 - Cell. 348.51.06.384
vincenzo.morreale@ediman.it

SARDEGNA:

Pamela Perone
Via Baunei, 12 - 09044 Quartucciu (Ca)
Cell. 347.05.19.798
pamela.perone@ediman.it

ESTERO

AUSTRIA, CROAZIA, FRANCIA, GERMANIA, GRECIA, MONTENEGRO, PRINCIPATO DI MONACO, REPUBBLICA CECA, SERBIA, SLOVENIA, SPAGNA, TURCHIA:

Graziella Corbari
EDIMAN - Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano
Telefono 02.57.31.15.11
Fax 02.57.23.14.86
graziella.corbari@ediman.it

BELGIO, CIPRO, MALTA, PORTOGALLO, SVIZZERA, NORD AFRICA, MEDIO ORIENTE:

Antonella Madotto
EDIMAN - Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano
Telefono 02.57.31.15.11 - Fax 02.55.23.14.86
antonella.madotto@ediman.it

RAPPRESENTANTI LOCALI ALL'ESTERO

CINA, HONG KONG, MACAO:

Daniele Solari
Cell. +86.13.56.49.19.437
daniele.solari@theblenders.com.cn

REGNO UNITO, EIRE:

MW Media - Maureen Wingham
maureen.wingham@mwmedia.uk.com

RUSSIA, UCRAINA, BIELORUSSIA:

Dmitry Golovaty
Cell. +7.91.62.97.51.04
dgolovaty@htmsinternational.com

THAILANDIA, MALESIA, SINGAPORE, GIAPPONE:

Publicitas (Thailand) Ltd
major@asiaaccess.net.th

UNGHERIA:

Agnes Teket
agnes.teket@media-print.hu

I diritti sulle immagini pubblicate in questo numero di Meeting e Congressi sono stati acquistati da Fotolia (<https://it.fotolia.com>) oppure concessi a titolo gratuito dagli enti e dalle strutture cui fanno riferimento. Negli altri casi Ediman Srl ha cercato di rintracciare i detentori dei diritti d'autore, senza però riuscirci sempre. Chiunque ritenga di poter rivendicare i diritti relativi alle immagini, è pregato di mettersi in contatto con Ediman Srl.

D. Lgs. n.196/2003 - Tutela della privacy - Informativa

La Ediman Srl desidera informare i lettori e gli abbonati di Meeting e Congressi che i dati personali che li riguardano vengono utilizzati per la spedizione della rivista. I dati vengono trattati con mezzi informatici e potranno essere, in base all'art. 13 della legge n.675/96, consultati, modificati, integrati o cancellati.

Il conferimento dei dati è facoltativo: in loro mancanza tuttavia, non potremo dar corso all'invio della rivista. I dati potranno essere utilizzati per l'invio di materiale a stampa connesso con l'attività della Ediman Srl. In ogni caso ciascun lettore e abbonato potrà in qualunque momento e del tutto gratuitamente esercitare i diritti dell'art. 13 rivolgendosi direttamente a Ediman Srl, Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano, titolare del trattamento.



L'arte di realizzare

l'impossibile

Mago, illusionista, giornalista, autore del format televisivo *Masters of Magic*, team-builder e formatore, leader mondiale per l'organizzazione di eventi live e televisivi legati all'illusionismo; Walter Rolfo sostiene che niente è impossibile e tutto si può superare



TERESA CHIODO

Imparare a pensare come un mago vuol dire mettere in atto dedizione, sacrificio e perseveranza per il raggiungimento dei propri obiettivi – anche i più complicati – da una prospettiva inedita. Cosa c'è oltre alla lucidità e al controllo di chi sa gestire un approccio out of the box? «Dietro al mio lavoro ci sono anni di preparazione e di studio – afferma Walter Rolfo – un team affiatato, un lavoro quotidiano di allenamento; una formazione scientifica [una laurea in ingegneria gestionale al Politecnico di Torino, ndr] ha arricchito e ampliato il mio animo artistico, insegnandomi l'importanza di obiettivi mirati e concreti. Anche ai professionisti di oggi, per essere competitivi in un mercato altamente sfidante, è richiesto di possedere ben più delle proprie competenze di settore. Il palcoscenico della vita è impietoso e non regala applausi immeritati: bisogna imparare ad allenarsi duramente, a uscire dalla propria zona di comfort abolendo il "non si può fare"».

I suoi format di team building con la magia costituiscono una risposta inedita, che propone l'illusionismo come strumento innova-

tivo per impostare creativamente i problemi, condurli rapidamente alla soluzione e, perché no, per imparare dalla dimensione ludica e dall'arte magica a gestire una dinamica aziendale. "L'arte di realizzare l'impossibile" è il suo format di maggior successo, proposto ai top manager di multinazionali tra le quali Wind, Juventus, Banca Bnl, Dnv Gl, Galderma, Glaxo, Hp, Goodyear, H3g, solo per citare i nomi del secondo semestre del 2015.

È evidente che Lei nei suoi spettacoli non lascia nulla all'improvvisazione. Tutto è perfettamente orchestrato. Questo può essere letto come metafora della professionalità che un'azienda deve avere nel suo segmento di mercato?

«La magia è definita la "regina" di tutte le arti, perché un vero artista dell'illusione, per coinvolgere, stupire, emozionare il pubblico deve essere la crasi di tante doti differenti: deve avere l'acume dello scienziato, l'arguzia di un comico, l'eleganza di un danzatore e la presenza scenica di un attore. Queste caratteristiche non si possono lasciare all'improvvisazione, vanno curate, con costanza una a una».



Uscendo da un contesto di pura spettacolarizzazione dell'evento aziendale, le sue performance si propongono di richiamare in qualche modo le caratteristiche dell'azienda?

«Lo spettacolo di magia è lo strumento con il quale creiamo emozioni e le emozioni sono il tramite attraverso il quale veicoliamo messaggi speciali destinati a rimanere impressi indelebilmente nelle menti e nel cuore degli spettatori, ben oltre l'ultimo applauso. La forza della nostra filosofia risiede proprio nell'aver scelto la magia come strumento di comunicazione, plasmato di volta in volta su misura, in base a esigenze aziendali specifiche. A seconda del contesto selezioniamo la tipologia di spettacolo».

La dimensione ludica dell'illusionismo e della magia come può veicolare la proposta di una visione laterale delle problematiche, nella vita come in azienda?

«L'illusionista è la figura ideale per insegnare a scoprire nuove opportunità, raggiungere traguardi inaspettati, laddove altri (la concorrenza) vedono ostacoli. Per creare un effetto magico, il mago si pone di fronte a un problema irrisolvibile con la canonica logica verticale aristotelica e aggira l'ostacolo utilizzando tecniche estreme di problem solving. Quello che il resto del mondo chiama magia, i neuroscienziati chiamano pensiero laterale illusionistico. Pensare come un mago aiuta a non lasciare alcuna strada intentata e insegna che non sempre quella che sembra la più facile o la più immediata sia quella giusta.

Insegna a non arrendersi mai, perché radica la convinzione che una soluzione esiste sempre: bisogna solo trovarla. La forma mentis dell'illusionista spalanca gli orizzonti verso quei traguardi considerati irraggiungibili, in azienda così come nella vita. La filosofia del pensiero illusionistico si fonda su quattromila anni di storia e insegna a utilizzare tutte le tecniche che permettono ai prestigiatori di risolvere, quotidianamente, problemi impossibili (problem solving), condizionare le menti (marketing strategico), stupire e affascinare (leadership e public speaking)».

Esistono team building "magici" che aiutino a gestire il cambiamento, a imparare a riconoscere i nostri punti di forza o a cambiare il nostro vecchio sistema di credenze?

«Sì. I nostri team building partono da una teoria antica quanto sconosciuta. Per scardinare il nostro sistema di credenze ci vuole impegno, la magia aiuta ad affrontare il cammino schiudendo diversi scenari di fronte ai nostri occhi. Traendo ispirazione dal pensiero illusionistico, le nostre tecniche costituiscono oggi uno strumento teorico-pratico adatto alla realizzazione di percorsi formativi basati su metodi di problem solving non convenzionale. Questa attitudine noi la insegniamo. Abbiamo format che adattiamo alle esigenze del cliente e molti prodotti creati ad hoc per l'evento custom-made. La nostra specialità è ideare progetti su misura. È per questo che abbiamo creato un approccio ludico e rivoluzionario nel campo della formazione».

«La forma mentis dell'illusionista spalanca gli orizzonti verso quei traguardi considerati irraggiungibili, in azienda così come nella vita. La filosofia del pensiero illusionistico insegna a utilizzare tutte le tecniche che permettono ai prestigiatori di risolvere problemi impossibili (problem solving), condizionare le menti (marketing strategico), stupire e affascinare (leadership e public speaking)»

