



FACCIO BUSINESS PER GIOCO

Spartaco Albertarelli, 43 anni, milanese, è responsabile creativo della EG, la Editrice Giochi. Sulla carta d'identità, alla voce professione, ha scritto: inventore di giochi di società. «È un lavoro cominciato per caso, come molti altri. All'università, un amico che importava giochi dagli Usa mi ha chiesto aiuto: io traducevo le istruzioni, lui mi ripagava... con i giochi». Albertarelli non ha perso l'occasione ed è rimasto nel campo, con una carriera decisamente divertente. «È un mestiere bifronte. Da un lato, richiede il lampo di genio, con cui si forma l'idea di un gioco. Dall'altro, esige grandi competenze di marketing. Si fa un gioco perché la gente vuole esattamente quello». Albertarelli guadagna come un dirigente (fino a 90mila euro annui) e gioca come un ragazzino (fino a cinque ore al giorno). La sua concezione creativa è anche una filosofia di vita: «I giochi migliori sono quelli in cui chi vince dice di essere bravo e chi perde afferma di essere sfortunato».

Davvero per essere soddisfatti di se stessi e lautamente remunerati bisogna soffrire? Giornate insopportabili, routine massacranti? A volte, un po' di fantasia e di coraggio possono aprire, anzi spalancare, prospettive molto migliori. Come è successo ai 31 fortunati che abbiamo incontrato.

DIFENDERE I PC

Raoul Chiesa, 31 anni, storico hacker torinese, un tempo violava le reti altrui per diletto, in segreto. Memorabili alcune sue incursioni nelle reti aziendali di istituzioni governative e multinazionali, che ancora lo guardano in cagnesco. Eppure, Chiesa è cambiato: oggi

31 MODI PER GUADAGNARE BENE SENZA ANNOIARSI

Dirigenti, psicologi, architetti, hacker. A un certo punto decidono di cambiare vita. E lavoro. Per noia, ambizione. O per amore. Un azzardo? Forse. Ma tutti concordano: è stata una bella sfida. Che spesso ha anche incrementato il conto in banca. Ecco le loro storie, ricche di buone idee

DI ALESSANDRO CALDERONI - FOTO DI FEDERICA PALMARIN

"smanetta" alla luce del sole e viene pagato per spiegare alle aziende i difetti dei loro sistemi. «Sono titolare di @mediaservice.net, lavoriamo a livello europeo nella sicurezza informatica. Devo evitare che altri facciano quello che prima facevo io. In fondo, l'hacking è piacere di aprire le cose, scoprire difetti e spiegarli». La trasformazione vale 600mila euro annui di fatturato.

PASSARE AL PILATES

«Non l'ho fatto per business, ho 47 anni e da quando mi sveglio, ho bisogno di sentirmi attiva». **Anna Maria Cova**, ex ballerina classica, ha portato in Italia e trasformato in impresa il metodo Pilates, ginnastica nota soprattutto a gente dello spettacolo, diventata, negli ul-

timi anni, una moda. «Lavoravo alla Scala ma non mi divertivo. A 29 anni, ho lasciato tutto e mi sono buttata sul Pilates. Ora è esploso, ho dovuto creare più di una società. Siamo in pari, io guadagno meno degli insegnanti formati da me. Ma perché reinvesto tutto».

CREARE MAGLIETTE

Professionisti serissimi o studenti creativi si inventano magliette e, talvolta, il trend di stagione. A Milano, per esempio, si fa la fila al Jolly Roger, negozietto ideato dai

Maglie colorate, ma asimmetriche.

Le propongono i creativi del marchio Paloca: hanno una manica più lunga e una più corta



giornalisti **Guido Prussia** e **Giorgio Medail**, per uscire con, sul petto, le scritte più «scorrette» possibili. Inventate dai clienti o in catalogo. Esempio: due lui si baciano e la "didascalia" commenta: «Cara, ti presento i miei». A Genova, attira ordini fin dalla Svezia il marchio "Zena", con la bandiera della città e frasi in dialetto genovese. Fabricha, biellese, fa T-shirt con una particolare lavorazione del latte brevettata in Nuova Zelanda. Le Delicious, invece, hanno macchie di pomodoro, peperoncino, gelato, secondo i gusti dei loro quattro designer milanesi. Ancora a Milano, Paloca propone T-shirt asimmetriche, una manica lunga e una corta. Una per l'altra, si vendono da 25 e 100 euro.

FAR RIDERE IN AZIENDA

Gianni Ferrario è un Patch Adams aziendale milanese, 58 anni, laureato in economia e commercio, dirigente di varie aziende e multinazionali, ha sempre coltivato la passione per teatro, canto e yoga: «Alla fine ho scelto il contatto umano invece della seriosità degli ambienti dirigenziali. Guadagno come prima, mi diverto dieci volte tanto e cerco di trasmettere questo messaggio: essere seri non significa avere la faccia seria». Ferrario allena le persone a ridere per migliorare la comunicazione e l'affiatamento all'interno degli uffici.

APRIRE UN RELAIS

Anche la casa può diventare fonte di guadagno alternativo. **Lal-**



gi Bocchi, veterinario 55enne e sua moglie Gabriella, hanno trasformato la loro villa a San Secondo, provincia di Parma, in un relais con ristorante, «Alleva chihuahua, pastori tedeschi e volpini di Pomerania da 27 anni, fino al 1988 ho abitato vicino al mio canile, in una casa a due piani più solaio, poi ne ho acquistata una più grande. E, su suggerimento di mia moglie, nel 2000 la prima casa è diventata il Gabù (da Gabriella e Luigi), 500mila euro, per ristrutturarla, ora è gestita da un gruppo esterno». Tra gli ospiti, Rutger Hauer, Paola Barale, Carmen Russo, Riccardo Fogli.

INSEGNARE A FAR PAURA

Un'attività fuori dal mondo è quella di chi crea effetti speciali cinematografici, come Sergio Stivaletti, romano, da decenni collaboratore, fra gli altri, di **Dario Argento** e **Michele Soavi**. «Mi interessa tutto ciò che non è normale, mi



piace costruire con le mie mani sogni e incubi miei e di altri. Il divertimento più grande è immaginare, disegnare, raccontare ciò che si vuol creare. E poi vederlo su grande schermo». Settore vivace, in cui chi produce manualmente, fattura 200mila euro all'anno, le aziende che lavorano in digitale, un milione. Non esiste in Italia una scuola di formazione per effettisti. Ma la sta progettando Stivaletti. Occhio al sito www.sergiostivaletti.com

VENDERE FANTASIA PURA

Quando una storia d'amore si trasforma in impresa, i rischi sono tanti, le soddisfazioni pure. Il negozio milanese Avant De Dormir è nato 25 anni fa, quando **Marina Gatti**, proveniente dall'arredamento e **Kobi Wiesendanger**, pubblicitario e fondatore della TBWA Italia, coronarono il loro amore, abbandonando le rispettive professioni e inventandosi stilisti del bello. «Abbiamo iniziato a disegnare e produrre un habitat per persone creative». Per esempio, il dentifricio allo champagne, la lampada cappello, la pochette con gatto o cane che spuntano, borse in pvc con acqua e trote. «Molti prodotti, nelle mani di uno stilista convenzionale avrebbero reso milioni».

CONSIGLIARE LE MINERALI

Laureato in sociologia della comunicazione, impegnato nel turi-

A sinistra, **Raoul Chiesa**, 31 anni, torinese, che da pirata informatico si è trasformato in custode della sicurezza delle reti aziendali. In alto, **Sergio Stivaletti**, romano, da decenni fornisce a regali come **Dario Argento** effetti speciali, digitali o fatti a mano. In basso, un **Aqua Store**, punti vendita con centinaia di acque minerali diverse aperti da **Angelo Lauria**



LA VITA? UN'ILLUSIONE

Aurelio Paviato, 46 anni, prestigiatore veneziano, campione mondiale di micromagia, fino al 1987 era ragioniere e bancario. Oggi guadagna più di un direttore di filiale, si esibisce a teatro, in convention, su navi da crociera, vive come un artista. «Per eseguire un gioco di prestigio non basta conoscerne il segreto. Sarebbe come dire che per suonare il piano è sufficiente schiacciare i tasti». Ma la preparazione è tanta: almeno dieci ore al giorno tra esercizi di manualità, studio, scrittura testi per le performance, riflessione sui meccanismi psicologici: «La sorpresa dello spettatore che si trova una carta cambiata fra le mani, è la mia più grande soddisfazione».



smo finché, cinque anni fa ha scoperto l'acqua. Non una, ma 150 minerali propone **Angelo Lauria** nei suoi Aqua Store di Milano, Roma, Tokyo. «In un database ho le caratteristiche di acque di tutto il mondo. Propongo ai clienti un test su stile di vita, abitudini alimentari, malattie e, in base al profilo, consiglio che minerale bere». Idea da un milione di euro all'anno.

TROVARE ROBE

Su set fotografici, di filmati o per spettacoli, chi provvede a vestiti e accessori è lo stylist, chi si occupa di altri oggetti, l'art buyer. Questi servizi fornisce l'agenzia milanese che **Bruna Caldi**, ex segretaria, ha fondato 10 anni fa. «Ho sempre lavorato per giornali, mi occupavo di guardaroba. Da lì alla moda, il passo è stato breve. Volevo qualcosa di indipendente, ma che implicasse curiosità, gusto per immagini e oggetti». Fatturato: sui 350mila euro annui.

MIXARE PSICO E CACAO

Psichiatra, **Giuliana Torre** ha aperto nel cuore di Milano, Cioccolatopuro, negozio infernale per chi è a dieta. «Ho sempre avuto una passione folle per il cioccolato, perfetto da mangiare, lavorare, studiare». In un ambiente hi-tech, ha voluto creare una psico-cioccolate-

ria. «Tavole rotoonde, recital, momenti musicali, per creare una sensazione di benessere che culmina nel cioccolato». 160mila euro per avviare, e «niente previsioni economiche, non è il mio settore».

INSEGNARE IL TANTRA

«Aprirsi all'energia dell'amore e del sesso, scoprire ciò che ci aspetta oltre la coscienza ordinaria. Questo è il Tantra». **Elmar Zadra**, 46 anni, consulente aziendale di Bolzano e sua moglie Michaela, 37, disegnatrice di peluche austriaca, 10 anni fa hanno lasciato le professioni. Ricorda Michel: «Mi ha conquistata l'India». Oggi l'Istituto Malthuna, ad Arezzo (Arezzo), ha 4.000 clienti, 80 euro al giorno a persona. 52 giorni il training base. «Il livello avanzato è più piocantes».

STUPIRE CON I FIORI

Vincenzo Gerardi, 28 anni, milanese, figlio di fioristi, «con la passione della natura, ho deciso di restare nel settore, ma innovando. Dopo corsi di floral design e teoria dei colori, ho aperto Maryflor». Per gli esperti, uno dei cinque negozi di fiori più belli al mondo. «Anche un bulbo di giacinto diventa oggetto di design, giocando su colore, forma, accessori giusti». Clienti, i big della moda. Fatturato: fino a 200mila euro annui.

VINCERE LE FOBIE

Thomas Blackthorne, 40 anni, britannico trapiantato a Milano, è un mangiatore di spade, ma vero (nel mondo sono 49). Ingoia vetro e lamette da barba, dorme sui chiodi, si trapassa la lingua con pugnali. «Se lo conosci, il dolore si attenua, diventa una procedura come altre. E aumentano forza e consapevolezza di vita». Ha anche avviato un'attività terapeutica e fattura come un'impresa. «Caro le fobie della gente come ho fatto con le mie».

Thomas Blackthorne, 40 anni, inglese. Fachiro, uno dei pochi (49 in tutto il mondo) che ingoia davvero lamette e vetro. Tiene corsi per superare le paure



FACHIRO

E LORO CI SONO RIUSCITI CON QUESTI PROGETTI

ALLENARE in casa o in ufficio, chi non va in palestra. Fino a 100 euro a seduta, dice **Francesco Capobianco**, 40 anni, autore di Personal trainer (Alea Edizioni).

VALORIZZARE LA LUCE negli ambienti. Come **Salvatore Mancinelli**, per oltre 20 anni responsabile tecnico alla Scala e light designer per le sfilate di Armani.

DISEGNARE SANO come **Stelio Amondonico**, 36 anni, torinese, bioarchitetto feng-shui.

SCOPRIRE TREND come **Paolo Ferrarini**, 31 anni, responsabile per gli accessori moda nel centro milanese di ricerche di mercato Future Concept Lab. Duemila euro a ricerca, dieci ricerche all'anno.

SCEGLIERE FRUTTA introvabile. Come **Vito del Latte**, proprietario dei tre negozi L'arte della Terra a Milano. 200mila euro l'anno.

FARE I BONSAI in Italia. Come **Luigi Crespi** che a Parabiago (Milano) ha fatto crescere un'azienda da 5 milioni di euro l'anno.

PSICANALIZZARE gli animali come **Claudio Minoli**, psicologo, fondatore di Psychodogs ad Acquaviva delle Fonti, provincia di Bari.

INVENTARE PANINI insoliti. Come **Roberto Galliano** che ha aperto "De Santis", nella modaiola corso Como a Milano e a Londra in Old Street. All'attività in società si è interessato anche Flavio Briatore.

DISEGNARE GIOIELLI DA DIVORARE **Barbara Uderzo**, 39 anni, inventa monili di marzapane o cioccolato. Da 100 euro.

INVENTARE PROFUMI SU MISURA Come fa da 19 anni, **Abdus Salaam Attar**, francese, nella Via del Profumo, in provincia di Rimini. Il fatturato cresce del 30% all'anno.

DARE LA VOCE ai divi. Come **Paolo Buglioni**, doppiatore di Nick Nolte, ex bancario, Roberto Chevalier, voce di Tom Cruise, Tonino Accolla, inventore della risata di Eddie Murphy. 50mila euro a film.

ECCITARE le signore con sexy shop in rosa. Come i 100 Ann Sum-



Uno dei 5 più bei negozi di fiori del mondo, aperto a Milano da Vincenzo Gerardi, 28 anni. Vuole arredare con la natura, propone accessori raffinati come i vasi Mobak 7.500 € cad.

mers di **Jacqueline Gold**, fatturato annuo 150 milioni di euro, in crescita del 30 per cento.

CUCINARE cercando ingredienti unici. Come **Aimo Moroni**, 71 anni, mitico chef titolare de "Il luogo di Aimo e Nadia" a Milano. Mai meno di 50-100 euro a testa.

CREARE CAMPI DA GOLF L'architetto **Alvise Rossi Fioravanti**, fiorentino, ne ha progettati più di 20 e, intanto, ne approfitta per giocare. 80mila euro all'anno e mazza alla mano tre volte alla settimana.

FARE ACQUISTI ma per gli altri, come **Francesco Rabita**, 30 anni e **Claudia Nico**, 42 anni dell'agenzia Your Personal Shopping a Milano. Tariffa media: 500 euro al giorno.

PROFESSIONE: CAR BROKER

Auto di lusso: c'è chi le sogna, chi le colleziona, chi le cambia come indumenti usati. E chi ne trae profitto. Due gli ingredienti necessari: buoni contatti con il mondo automobilistico e ottimi agganci in un settore vip, per esempio quello dei calciatori, che spesso acquistano vetture da brivido. Per esempio da **Ermilio Del Signore**, noto come "Emmy", venezuelano, 43 anni, si definisce "car broker". «Dal 1992 il mio lavoro è procurare auto di prestigio nel minor tempo possibile e con il maggior numero di servizi accessori che un cliente possa desiderare». Massimo riserbo sui guadagni, ma le auto di Emmy sono sempre Ferrari, Porsche, Bmw e Mercedes.

