



Connubio perfetto fra tecnologia e tradizione nella nuova sede di ROI Group

Per la nuova sede della società, famosa per organizzare eventi dedicati alla formazione e alla crescita personale, è stato ristrutturato un edificio storico nel centro di Macerata, dotato della tecnologia audio, video e domotica più avanzata. Tecnologia Exertis AV, system Integrator RemaTarlazzi.

roigroup.it | rematarlazzi.it | exertisprov.it

Si parla di:
#tecnologianascosta
#domotica
#iperconnessione
#crescitapersonale

► Nel centro di Macerata, nella storica Galleria del Commercio, si trova la nuova sede di ROI Group, una delle più importanti realtà italiane nel campo dell'organizzazione di eventi dedicati alla formazione. Con i suoi due brand principali, Performance Strategies e Life Strategies, **ROI Group lavora da anni nell'ambito della crescita professionale e personale, avvalendosi di speaker di fama internazionale.**

Lavorare e ricevere clienti da tutto il mondo in una sede che si trova dentro le mura medievali della città, con le difficoltà logistiche che ciò comporta, può sembrare una scelta rischiosa, ma i fondatori di ROI Group hanno valutato che questi svantaggi fossero nulla in confronto al valore aggiunto che la

bellezza e il valore storico del luogo avrebbero portato all'azienda. Inoltre non è detto che un edificio storico non possa essere ristrutturato secondo i canoni della tecnologia più avanzata, sia in termini di domotica sia di dotazioni audio e video: si tratta solo di trovare il partner giusto, che per ROI Group si è rivelato essere Rema Tarlazzi, del gruppo Comet che, nel caso specifico di questo Case Study, ha fornito tutti i prodotti per la domotica e l'impianto audio e video, distribuiti da Exertis AV.

Ne parliamo con Sara Pagnanelli, co-fondatore e Vice Presidente Esecutivo di ROI Group e con Michele Grioli, Consulente Tecnico Commerciale ITS del gruppo Rema Tarlazzi.

La nuova sede di ROI Group, nel centro storico di Macerata. Nell'immagine proiettata si riconosce Marcello Mancini, CEO e co-fondatore della società.



descrizione di ROI Group, che si presenta come una realtà davvero peculiare nel panorama Italiano.

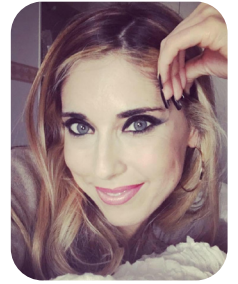
«ROI Group è un gruppo di brand che, da diversi punti di vista, si occupano di promuovere la crescita individuale, **dove per crescita intendiamo sia quella personale sia quella professionale.** Nello specifico abbiamo il brand Performance Strategies che si dedica all'organizzazione di eventi rivolti a manager, CEO, imprenditori di tutto il mondo, con speaker di fama internazionale, il brand Life Strategies che fa la stessa cosa ma con il focus rivolto alla crescita personale e al benessere psicofisico. Infine c'è ROI Edizioni, una casa editrice che offre un ricco e prestigioso catalogo libri, ebook e audiolibri sempre sul tema della crescita individuale e professionale; ROI Edizioni, partita anch'essa come un brand del gruppo, è diventata una Srl indipendente e lo stesso percorso seguiranno in futuro anche Life e Performance Strategies. Nel frattempo sta nascendo un nuovo brand, che si chiamerà Speaker e che si occuperà di fornire relatori di alto livello ad aziende che desiderano organizzare eventi».

Basta dare un'occhiata al panel fotografico presente sul sito di ROI Group per rendersi conto del livello degli eventi organizzati: tra i relatori si notano volti di fama nazionale e internazionale e Sara Pagnanelli sottolinea in particolare che tra i relatori più apprezzati di Life Strategies c'è il prof. Giorgio Nardone, psicoterapeuta di fama mondiale.

ROI group è insomma, come lo definisce Sara Pagnanelli, **un mondo do-**

tato di umanesimo, nel quale il benessere, la gentilezza e il piacere di lavorare non sono per nulla in contrasto con gli obiettivi legati più strettamente al business, anzi sono proprio le soft skills indispensabili per raggiungere quegli obiettivi.

«Anche la decisione di realizzare una nuova sede, e di realizzarla proprio nel centro storico di Macerata – dice Sara – risponde a questa mission umanistica e lo fa da due diversi punti di vista: da un lato, dice Sara, per noi è fondamentale che i nostri collaboratori lavorino in un ambiente confortevole e che, quando alzano gli occhi dalla scrivania, possano percepire la bellezza sia dentro sia fuori dalle finestre; dall'altro i clienti che visitano la nostra sede restano affascinati nel vedere



Sara Pagnanelli,
co-fondatore e Vice
Presidente Esecutivo di
ROI Group



Michele Grioli
Consulente Tecnico
Commerciale ITS del
gruppo Rema Tarlazzi

La sfida: integrare la tecnologia più avanzata in un edificio di valore storico

A Sara Pagnanelli chiediamo innanzitutto di spiegarci il significato del nome ROI Group, che, come vedremo, è strettamente legato alla mission del gruppo da lei fondato insieme al marito Marcello Mancini.

«La sigla ROI – ci spiega Sara – è intesa proprio nel significato di Return Of Investment, il classico indice di bilancio utilizzato nell'analisi di redditività aziendale. Noi però lo abbiamo inteso in un modo un po' diverso: ci siamo infatti domandati quale fosse l'unico investimento che garantisce sempre e immancabilmente un ritorno e **ci siamo detti che questo investimento è la formazione.** Per questo, quando mio marito e io abbiamo deciso di dare vita a un gruppo di brand che si occupassero di eventi legati alla formazione e alla crescita professionale e personale, abbiamo deciso di chiamare la nostra creatura ROI Group».

Chiediamo a Sara Pagnanelli una breve

“La tecnologia è ovunque ma non si vede e questo era proprio ciò che desideravamo - S. Pagnanelli



Guarda il video
dell'inaugurazione
della nuova sede
di ROI Group



La sala polifunzionale gestita tramite il sistema RTI e concepita secondo il metodo del room combining. Da notare sui tavoli gli speakerphone Yamaha YVC 1000.

una realtà che organizza eventi di altissimo profilo e **che utilizza sistemi audio e video di ultima generazione (sia durante gli eventi sia nel quotidiano lavoro di ufficio) e che tuttavia ha la sede dentro le mura medievali della città**, fra vicoli e strade che raccontano secoli di storia e di bellezza».

Sara aggiunge un concetto importante: «Se noi imprenditori non avremo il coraggio di recuperare edifici vecchi e continueremo ad accontentarci dell'apparente comodità di costruirne di nuovi in periferia, andrà a finire che i centri storici moriranno e noi ci lasceremo colpevolmente scappare uno straordinario vantaggio competitivo».

Scegliere una sede storica tuttavia, come abbiamo detto, non significa rinunciare a lavorare con le migliori tecnologie disponibili per il confort e la collaborazione aziendale: si tratta solo di trovare il partner giusto, che ROI Group ha trovato in Rema Tarlazzi, nota azienda maceratese del Gruppo Comet.

La soluzione: tecnologia invisibile dentro mura storiche

Un gruppo di lavoro come quello guidato da Sara Pagnanelli e Marcello Mancini non può prescindere dal continuo scambio di documenti, file, immagini, filmati, informazioni:

il loro è un lavoro creativo e prevede riunioni sia in sede sia con collaboratori, clienti e relatori collegati da tutto il mondo. In un contesto simile la potenza della connessione di rete, il livello delle strutture audio e video, la versatilità degli spazi, è essenziale. Come combinare tutto ciò con una sede di pregio storico?

Parliamo con Michele Grioli, Consulente Tecnico Commerciale ITS di Rema Tarlazzi, e gli chiediamo innanzitutto come l'azienda sia entrata in contatto con ROI group.

«È stato l'impiantista incaricato del restauro a contattarci per la fornitura di prodotti legati all'infrastruttura elettrica, alla termotecnica, alla videosorveglianza e all'audiovideo. Rispetto a quest'ultimo aspetto noi di Rema Tarlazzi non ci siamo limitati alla fornitura di prodotti, ma abbiamo fornito una vera e propria consulenza nella progettazione e nell'esecuzione della soluzione. **Uno dei motivi per cui la nostra società è maggiormente apprezzata è proprio il fatto che noi non ci limitiamo a vendere buoni prodotti, ma offriamo consulenza tecnico commerciale ai nostri clienti**». Nel caso della soluzione audiovideo di ROI Group, aggiungiamo noi, Michele Grioli è andato anche oltre, agendo come un vero e proprio system integrator, confrontandosi con l'architetto incaricato dei lavori e con tutto il team di ROI Group

e avvalendosi anche della collaborazione di Exertis AV, società di Faenza specializzata in soluzioni audio e video.

«Ho lavorato sempre in stretta collaborazione con l'architetto e in costante dialogo con il cliente finale – racconta Michele –: su richiesta precisa della committenza, ho organizzato riunioni con tutte le persone che avrebbero dovuto utilizzare i diversi ambienti oggetto della soluzione audiovideo. **Con il professionista di Exertis, con l'architetto e con l'impiantista elettrico e meccanico il confronto è stato continuo e proficuo.** Infine ho coordinato i lavori anche per la parte di illuminotecnica, per determinare gli scenari di utilizzo in base alle configurazioni degli ambienti e al tipo di lavoro da svolgere».

I diversi ambienti della soluzione audio e video

La soluzione AV di ROI Group interessa diversi ambienti, a partire dalla hall di ingresso che, come dice Sara Pagnanelli, «ha il ruolo di accogliere il visitatore dentro il nostro mondo, inteso sia come spazio fisico sia come 'mood', come modo di vivere, lavorare, progettare».

«Nella hall – spiega Michele Grioli – è presente una proiezione di due metri per due, che illustra, attraverso video emozionali, gli eventi organizzati da ROI group. Il proiettore è completamente nascosto nel controsoffitto e l'impianto audio diffonde musica di

sottofondo, oppure la voce dei protagonisti del video, o ancora commenti fuori campo. Il proiettore è collegato ad un player BrighSign LS424. Per rendere ancora più luminose le immagini proiettate abbiamo previsto la possibilità di ridurre l'intensità delle strip led che illuminano l'ambiente.

Proseguendo il percorso all'interno della sede – racconta Grioli –, troviamo tre sale: amministrazione, marketing (l'ambiente più grande) e vendite. La soluzione AV di queste sale è stata pensata con l'obiettivo di riutilizzare i monitor LG da 75 pollici che la società aveva nella sede precedente».

Ed ecco come sono state configurate queste tre sale.

«L'area Marketing – spiega Grioli – comprende otto postazioni di lavoro, ciascuna delle quali consente a chi la occupa di collegare il proprio laptop al monitor LG da 75" per visualizzare eventi in corso o presentare attività in corso di progettazione, sia in locale sia in videoconferenza. Abbiamo installato un monitor LG da 75", un impianto audio per musica di sottofondo e **Moduli Bachmann componibili, della serie Power Frame C, con prese a scomparsa Schuko, USB-A, USB-C e HDMI.**

L'area vendite e l'area amministrazione sono strutturate esattamente come la sala marketing, ma prevedono solo quattro postazioni di lavoro ciascuna, anch'esse con la possibilità di collegare il laptop al monitor



Scopri
Exertis Academy

La Sala polifunzionale in configurazione Sala Conferenze, con la parete mobile aperta: il tavolo siedono i relatori. Sono attive due camere PTZ Lumens VC-B30U per la ripresa dei relatori e della platea.





La sala marketing di ROI Group comprende otto postazioni di lavoro. Ogni scrivania è dotata di moduli Bachmann componibili, della serie Power Frame C, con prese a scomparsa Schuko, USB-A, USB-C e HDMI.

LG da 75"». Ci sono poi gli uffici di Marcello Mancini (CEO) e di Sara Pagnanelli (Vice Presidente Esecutivo), anch'essi dotati di una soluzione di videoconferenza con **monitor LG da 75", camera PTZ di Lumens e ClickShare Barco CX**, che viene utilizzata anche quando ci si deve collegare con la sede ROI Group di Milano. Infine c'è la sala più importante della nuova sede, **una grande sala polifunzionale gestita tramite sistema RTI e concepita secondo il metodo del room combining**. «Nella sua veste di sala meeting – spiega Michele Griolo – l'ambiente si presenta raccolto, con un tavolo per le riunioni e un monitor installato a incasso nella parete, dove trova spazio anche una telecamera PTZ Lumens VC-B30U. L'amplificazione dei segnali audio avviene **tramite i diffusori Yamaha a controsoffitto VXC6W**. Aprendosi, la parete mobile svela una platea con circa trenta sedute, trasformando l'ambiente in una sala conferenze: in questo caso il tavolo diventa il luogo in cui siedono i relatori, mentre il pubblico seduto in platea può intervenire grazie a un radiomicrofono palmare. La telecamera PTZ menzionata sopra è in grado di effettuare riprese corrette in entrambe le configurazioni di sala, grazie ad appositi preset, ma quando la parete è aperta **entra in gioco anche una seconda telecamera PTZ Lumens VC-B30U, installata a parete, per la ripresa frontale dei relatori seduti al tavolo**. Nella configurazione a parete aperta (sala

conferenze), la riproduzione delle immagini è garantita da un display 98" con funzioni di lavagna. Inoltre, per far arrivare correttamente l'audio fino alla platea, **sono stati installati a soffitto altri diffusori Yamaha VXC6W, che entrano in funzione solo con questa configurazione d'ambiente**.

La sala, qualsiasi sia la configurazione scelta, consente presentazioni in locale o in videoconferenza, mediante il supporto del **Barco ClickShare CX30**, interfacciato ai sistemi AV di sala e utile anche per presentazioni wireless da dispositivi multiplatforma e per consentire ai relatori di effettuare sessioni di videoconferenza attraverso i propri laptop/Mac, senza dover ricorrere ad un computer fisso di sala.

Per entrambe le configurazioni della sala, **la ripresa del parlato avviene tramite due microfoni del sistema Yamaha YVC1000 collegati a distanza alla loro unità centrale**».

La sfida più difficile: tecnologia nascosta

«La difficoltà maggiore – aggiunge Griolo – è stata quella di rendere invisibile la tecnologia: **i prodotti sono stati infatti remotizzati e installati in un rack dedicato, posizionato in un locale tecnico**. Per vincere questa sfida è stato prezioso il dialogo con l'architetto, che aveva già previsto le predisposizioni per il passaggio dei cavi e il posizionamento dei device, permettendoci di scegliere i prodotti

in base alle predisposizioni esistenti».

La proprietà aveva manifestato l'esigenza di avere tutti gli ambienti interconnessi tra loro: per questo la soluzione è stata costruita a partire da un 'centro stella' al quale confluiscono e da dove partono tutti i segnali AV. Il locale tecnico contiene un rack con installati:

- **Matrice Comm-Tec MTX88UH3 HDMI** con uscite HDBaseT, centro stella dei segnali video e dei sistemi di visualizzazione;
- **DSP Audio Yamaha MRX7D**, centro stella dei segnali audio e della distribuzione audio;
- **Amplificatore Audio Yamaha PA2120**, utile per gestire l'amplificazione nelle zone della sala principale;
- **Barco ClickShare CX30** che, oltre a garantire presentazioni wireless, consente sessioni di videoconferenza mediante i loro laptop;
- **Audio Video Grabber** che permette ai segnali AV delle sale di interfacciarsi con il Barco ClickShare;
- **Processore RTI XP6S**, per la gestione centralizzata della configurazione degli ambienti e delle varie funzionalità;
- **Ricevitori Comm-Tec TP610UHR** HDMI-HDBaseT per il trasporto dei segnali dalle periferiche di sala.

La sfida più difficile: tecnologia nascosta

«Siamo completamente soddisfatti – dice convinta Sara Pagnanelli –: ciò che soprattutto

ci gratifica è vedere i nostri collaboratori felici di venire a lavorare nella nuova sede. Stanno bene, sono comodi e in armonia con l'ambiente in cui lavorano.

Questo è stato possibile non solo per la competenza di tutti i professionisti che hanno collaborato alla soluzione, **ma anche e soprattutto per la loro attitudine al dialogo**: prima di prendere le decisioni, l'architetto e l'integratore hanno intervistato tutte le persone che lavoravano nei diversi ambienti, così da armonizzare le esigenze di tutti. **La domotica è semplicissima da gestire**: al mattino l'ufficio intero prende vita premendo un pulsante e scegliendo uno dei tanti scenari programmati dal fornitore. Abbiamo fatto un sondaggio per individuare la temperatura migliore per tutti e ora abbiamo diffusori che rendono il clima uniformemente piacevole. La tecnologia è ovunque – conclude Pagnanelli –, ma non si vede e questo era proprio ciò che desideravamo: la bellezza del luogo in cui lavoriamo e ospitiamo clienti e relatori, infatti, fa parte del nostro storytelling aziendale e noi abbiamo scelto di rispettarla, senza però rinunciare a una tecnologia che ci permettesse di portare, con un click, tutto il mondo dentro le mura medievali di Macerata».



Guarda il canale YouTube di Rema tarlazzi

Il mercato ci apprezzaperché non ci limitiamo a vendere ottimi prodotti, ma offriamo consulenza tecnico commerciale - M. Grioli



In alto da sinistra in senso orario: l'ufficio di Marcello Mancini (CEO), il corridoio della sede con la videoproiezione 'nascosta', l'ufficio di Sara Pagnanelli (Direttore Esecutivo) e l'amministrazione.