

**LEGNO ARREDO****Salone  
del Mobile  
di qualità**  
pag. ► II**MONTAGNA****La svolta  
è nel turismo**  
pag. ► IX**UNIVERSITÀ****Il progetto  
di Palazzo  
Antonini**  
pag. ► XIII

## Expo 2015 Sguardo al Padiglione Zero

@

**Imprese  
dite la vostra!**Suggerimenti, informazioni, notizie,  
critiche e proposte sul mondo dell'economia  
SCRIVETEICI![udine.economia@ud.camcom.it](mailto:udine.economia@ud.camcom.it)E ci trovate anche sul web,  
sul blog [www.udineconomia.wordpress.com](http://www.udineconomia.wordpress.com)  
e su twitter @udineconomia**A pag. VII**

di Giovanni Da Pozzo\*

## Un evento che faccia crescere e porti risultati concreti

Questo numero di Udine Economia è molto diversificato e offre tanti contenuti e storie. Anche, speriamo, in grado di stimolare uno sguardo fiducioso verso il futuro.

Nonostante tutte le difficoltà, gli scandali, i ritardi e le polemiche, fra poco scatterà maggio e con esso, come sappiamo, anche Expo "dovrà" prendere il via. In valore assoluto, noi ci auguriamo davvero che questo evento ci stupisca, si trasformi cioè in quell'occasione grande e importante che dovrebbe essere, positiva per il turismo, la cultura, per la riflessione sul tema importantissimo che si è dato, per la nostra economia tutta. Un'occasione che ci faccia crescere e porti risultati concreti, soprattutto: che sia ric-

ca di opportunità per le nostre imprese, di lavoro diretto, ma anche di incontro e scambio, tra le persone e tra imprese e operatori dei tanti Paesi presenti. Anche la nostra Camera di Commercio farà la sua parte, cercando di fare da aggregatore per le aziende che vorranno partecipare e dando loro coordinamento e supporto, con i progetti di cui parliamo in queste pagine. Pagine in cui vogliamo anche farvi "as-

saporare" in anticipo le atmosfere in cui i visitatori di Expo si troveranno immersi nel primissimo padiglione dell'esposizione, il Padiglione Zero. Udine Economia ha potuto conversare con il suo ideatore, il poliedrico Davide Rampello, che ci ha raccontato com'è nata l'opera e si è costruita la scenografia di questo imponente "ingresso" all'evento, un percorso, frutto del lavoro di eccellenti artigiani italiani, che

sintetizza la storia dell'uomo attraverso le sue scoperte e le sue scelte sull'alimentazione e apre le porte alle riflessioni sul futuro e sui futuri possibili. Ma, come accennavo, si tratta di un numero ricco di argomenti: trattiamo infatti anche di Friuli, di come stia cambiando il modo in cui l'abbiamo concepito per lungo tempo, finora. Spinte culturali, produttive e politiche sembrano rimodulando gli assetti

territoriali ed economici e riequilibrando in modo diverso i territori e la loro percezione. Se ne parla in un rinnovato dibattito sulla specialità, ma anche in occasione delle riforme degli enti locali o ancora in quelle che riguardano la pubblica amministrazione, Camere di commercio incluse. Il nostro giornale apre qui il dibattito, assieme ad alcuni esponenti delle nostre imprese e istituzioni.

Raccontiamo, poi, anche di nuovi lavori, nuove mansioni e professionalità, dove le nostre imprese hanno sete di assumere: occasioni per chi si è formato con le nuove tecnologie e che danno speranza ai nostri giovani. Ancora, parliamo del Salone del Mobile e delle attese per la conferma del bonus. Di internazionalizzazione e di nuove mete da esplorare per sviluppare la nostra economia. Di una declinazione speciale del progetto Friuli Future Forum, che vede 16 istituti scolastici della provincia protagonisti, con il sostegno della Regione, in un approccio speciale al domani: progetti di una scuola che forma e si forma al futuro. E che il futuro vuole anticipare con lo studio, con la ricerca, con le idee e con volontà di metterle in pratica.

\*Presidente della Camera di Commercio di Udine

**IL LAVORO, COME CAMBIA**

AAA lavoro cercasi. Mai come oggi, per capire quale sia il migliore percorso di formazione da intraprendere, sia obbligatorio che post diploma, o a quale corso iscriversi per poter presentare un curriculum vitae "appetitoso" per le aziende, è importante capire quali siano le professioni che "tirano" di più, cioè quali siano i profili al momento più ricercati dalle imprese. Tra gli indicatori che possono dare una mano in questo senso ci sono quelli del più popolare social network del lavoro, LinkedIn.[...]

a pag. III

**APPELLO ALL'UNITÀ**

Serve una visione unitaria. E una classe dirigente che la sappia interpretare al meglio. «Altrimenti siamo destinati all'irrelevanza», dice il rettore dell'Università Alberto Felice De Toni. Perché muoversi in solitaria, è la considerazione del presidente di Confartigianato Graziano Tilatti, «non porta da nessuna parte. E' anzi l'anticamera della fine della specialità anche a livello politico-istituzionale». Il tema è quello del Friuli dell'economia che si divide. Confindustria, Fiere, Camere di commercio.[...]

a pag. XII

2.010 espositori per oltre 300.000 mila visitatori provenienti da oltre 160 paesi del mondo

## ATTUALITÀ



### SALONE DEL MOBILE

# Il legno arredo riparte dalla qualità

Francesca Gatti

2.010 espositori per oltre 300.000 mila visitatori provenienti da oltre 160 paesi del mondo: la 54<sup>a</sup> edizione del Salone del Mobile di Milano si è da poco conclusa con ottimi numeri a dimostrare che il settore legno-arredo sta recuperando competitività soprattutto grazie alla crescita delle esportazioni che si attestano ai livelli pre-crisi del 2008.

Come spiega **Matteo Tonon**, presidente di Confindustria Udine, "il rapporto finalmente bilanciato euro/dollaro apre nuove opportunità e nuovi mercati per le nostre imprese come dimostrato dal grande interesse che gli operatori stranieri hanno rivolto al nostro Made in Italy durante la fiera milanese."

Abilità artigiana, creatività e innovazione caratterizzano da sempre l'operato delle aziende FVG del settore, come **Passoni Nature** di San Giovanni al Natissone che ha presentato con successo a Milano la nuovissima collezione di arredi in legno colorati con il vino: "C'è voluto un anno di lavoro e di ricerca per ottenere la speciale finitura colorata con le vinacce, cinque diverse tonalità dal rosé chiaro fino alla tinta più scura per colorare in modo naturale tutta la gamma legno della nostra produzione" - racconta il titolare Tommaso Passoni.

Bilancio positivo anche per la **Blifase** di Corno di Rosazzo che partecipa al Salone da oltre 40 anni "perché - spiega Franco Buttazzoni - Milano resta una fiera strategica e una vetrina internazionale in cui non puoi non esserci. Gli operatori stranieri erano numerosi e cauti negli acquisti,



sempre alla ricerca della novità e della vera qualità italiana che siamo in grado di offrire".

L'export è fondamentale anche per la **Pival** di San Giovanni al Natissone il cui 95% delle vendite va all'estero: l'azienda ha presentato le nuove collezioni di sedute dedicate al settore contract, ad hotel e ristoranti e realizzato attraverso la collaborazione con designer italiani e stranieri. "Puntiamo prima di tutto sulla qualità dei materiali utilizzati e sulla cura nella lavorazione delle diverse essenze di legno, da sempre punta di diamante della capacità manifatturiera del nostro distretto - racconta uno dei tre titolari Lorenzo Piani - solo così nascono arredi che racchiudono valore estetico, funzionalità e durata nel tempo".

Tecnologia, conoscenza e spirito d'innovazione sono le chiavi del successo, proprio come per **L'Abbate** di Manzano che al Salone ha presentato una collezione disegnata dal finlandese Mikko Laakkonen che sfrutta una nuovissima tec-

nologia di curvatura del legno e due nuove collezioni di poltrone e tavoli dedicati al mercato internazionale del contract e degli hotel.

"Abbiamo registrato un deciso aumento di visitatori - racconta l'amministratore delegato Stefano L'Abbate - i clienti cercano prodotti non urlati e di alta qualità, ben progettati e innovativi. La cultura e lo stile italiano stanno sicuramente premiando: questo si riflette anche sui fatturati che per quanto ci riguarda, sono in netta crescita in quasi tutti i paesi con nuovi accordi di distribuzione per nuovi mercati".



Nel Salone Ufficio, la rassegna biennale dedicata al contract, Fantoni ha presentato il sistema Hub disegnato da Matteo Ragni. Per l'amministratore

delegato **Paolo Fantoni**, presidente di Assopannelli, "Milano si riconferma il sito mondiale del mobile: l'Italia ne faccia tesoro per rafforzare la politica

industriale e far sì che legno e mobile siano, come ha detto il presidente Renzi al Salone, punti di forza del manifatturiero italiano di oggi e del futuro".

### L'INTERVISTA

## "Il bonus mobili diventi una misura fissa"

**Roberto Snaidero, presidente di Federlegno, come sta andando il comparto?**

Bene per quanto riguarda le esportazioni: i dati di fine 2014, riportano un fatturato all'estero di 11 miliardi e mezzo, che pensiamo di superare quest'anno. Il nostro tallone d'Achille è il mercato interno.

**E "bonus mobili" governativo che effetti ha portato?**

E' in vigore da settembre 2013 e a un anno, ha permesso un recupero del fatturato di un miliardo e 900 milioni sul mercato interno con gettito di Iva di 360 milioni di euro per le casse dello Stato. Ma quello che è importante è che si sono salvaguardate

3.500 aziende e 10mila posti di lavoro.

**Lei preme perché diventi una misura strutturale.**

A oggi la scadenza è al 31/12. Ho chiesto al presidente Renzi che non venga rinnovata di volta in volta ma diventi una misura fissa, a lungo termine. E poi ho proposto che, per le giovani coppie, sia svincolata dai costi per la ristrutturazione. Oggi hanno l'Iva agevolata per l'acquisto della casa ma non per i mobili. Noi abbiamo chiesto che per le giovani coppie venga liberato il bonus dal discorso ristrutturazione e l'ammontare venga allargato.

**Di questo 54<sup>esimo</sup> Salone del mobile che cosa ricorderà?**

La tante lingue che si sento-

no e vi si parlano. Abbiamo un'alta percentuale di visitatori esteri, circa il 75%. Le prime stime parlano di Cina, Russia, Stati Uniti e di Europa.

**Possiamo dire superato il 2013, il vostro annus horribilis?**

Grazie alla misura del bonus, abbiamo recuperato qualcosa di quel meno 5% di fatturato inizialmente eroso. Diciamo che siamo verso il -2%.

**Il Salone vede protagonisti illuminazione, ufficio e arredo. Quali sono le nuove tendenze?**

Il design ridefinisce gli spazi e gli ambienti di lavoro. Che diventano qualcosa di diverso dal classico ufficio. Per spiegarlo abbiamo avviato un progetto con l'architetto Michele



Roberto Snaidero

De Lucchi che si chiama "La Passeggiata", visitabile al Salone. Gli stand degli espositori friulani, come li ha trovati? Ho parlato anche con diversi colleghi e ho visto molta soddisfazione. Devo dire che la presenza dei friulani ha fatto il salto di qualità.

**In che senso?**  
Più design, più colori. Si sono alzati come stile.

**Oscar Puntel**

### CAMERA DI COMMERCIO

## Partecipate, al via la razionalizzazione

La Camera di Commercio di Udine procede con la razionalizzazione delle partecipazioni societarie, già avviata negli mesi scorsi. A fine marzo, la giunta camerale ha dato il via libera al piano: come da disposizioni della Legge di stabilità per il 2015, entro il 31 marzo, una serie di enti pubblici tra cui appunto le Cciaoa doveva provvedere alla riorganizzazione delle partecipate. Udine, in estrema sintesi, andrà dunque a dismettere partecipazioni in cinque società. Innanzitutto nelle Asdi: Asdi Sedia (di cui detiene il 33%), il Parco Agroalimentare di San Daniele (15,84%), il Comet (6,85%). Inoltre, nella Lignano Sabbiadoro Gestioni (12,50%) e nell'Interporto-Centro Ingresso di Pordenone (0,06%). Riguardo alle Asdi, la scelta considera la recente approvazione della norma regionale "Rilancimpresa Fvg", la quale tra l'altro dispone espressamente che le Agenzie di Sviluppo dei Distretti Industriali siano costituite esclusivamente da soggetti privati. «Con l'atto di giunta camerale - ha spiegato il presidente Giovanni Da Pozzo - andiamo dunque ad agevolare il percorso verso la privatizzazione delle Agenzie,

incentivata dalla legge regionale».

Inizialmente la Cciaoa aveva deciso per dismettere, su questa linea, anche la partecipazione (10,77%) in DiTeDi, ma siccome la stessa norma regionale considera il Distretto delle tecnologie digitali in modo distinto dalle altre, anche perché fin dalla sua costituzione non si configura come un distretto industriale classico, ma come ente che promuove concretamente le buone pratiche digitali tra cittadini: Ditedi pertanto è l'unica Asdi regionale a non subire - in forza della legge regionale 3/2015 - il processo di dismissione della partecipazione pubblica e di trasformazione verso un ambito esclusivamente privatistico.

Quanto a Lisagest, la Cciaoa ha valutato sia una partecipazione non indispensabile alle finalità istituzionali, sulla base del mutato quadro normativo in cui si troveranno a operare le realtà camerale anche negli anni futuri, in ragione del fatto che la società opera esclusivamente in ambito commerciale e la fuoriuscita camerale dalla compagine sociale non avrà, ragionevolmente, impatti negativi. Per l'Interporto pordenonese si è



invece tenuto conto soprattutto dell'esiguità della partecipazione oltre alla dislocazione territoriale fuori provincia.

«Con i nostri uffici abbiamo realizzato un lavoro corposo e sistematico - spiega il presidente Da Pozzo -, che ci ha fornito uno schema oggettivo per una riflessione completa e coerente sulle realtà societarie della "galassia" Camera di commercio. Ci siamo mossi con l'obiettivo di mantenere il più possibile il nostro ruolo di supporto al territorio ma anche di razionalizzare

al massimo, viste anche le trasformazioni che il sistema camerale, a livello nazionale e regionale, sarà chiamato ad affrontare quest'anno. E valutando poi che il percorso parlamentare sul tema delle società pubbliche non è ancora compiuto e potrebbe portare a ulteriori mutamenti. Abbiamo definito gli interventi secondo prospettive di concreta realizzabilità, puntando a decidere per la liquidazione della società o la cessione delle quote con modalità differenziate secondo la tipologia di

partecipazione». Nel corso del 2015 si attiveranno ulteriori azioni di razionalizzazione e di contenimento dei costi di funzionamento degli organi amministrativi e di controllo, anche richiedendo alle società di cui si intende mantenere la partecipazione di dare conto delle eventuali iniziative di risparmio e in particolare di riduzione dei compensi, trovando la condivisione della maggioranza degli altri soci. Le quote delle società di cui si è decisa la dismissione saranno ora messe all'asta.

### UdineEconomia

mensile fondato nel 1984

**Direttore editoriale:**  
Giovanni Da Pozzo

**Direttore responsabile:**  
Chiara Pippo

**Caporedattore:**  
Davide Vicedomini

**Editore e Redazione:**  
Camera di Commercio di Udine  
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine  
Tel. 0432.273111/543  
mail: urp@ud.camcom.it

**Per scrivere alla redazione:**  
udine.economia@ud.camcom.it

**Progetto grafico:**  
Colorstudio

**Impaginazione/Fotoliti:**  
Digigraf - Udine

**Stampa:**  
Finegil Editoriale S.p.A.  
Divisione Nord-Est

**Fotoservizi:**  
Foto Diego Petrusi - Udine

**Archivio:**  
C.C.I.A.A. - Antepirma

Da Excelsior, le elaborazioni per il Fvg del Centro studi della Camera di Commercio

## LAVORO E FUTURO



### I DATI

# Il lavoro che c'è Ecco dove

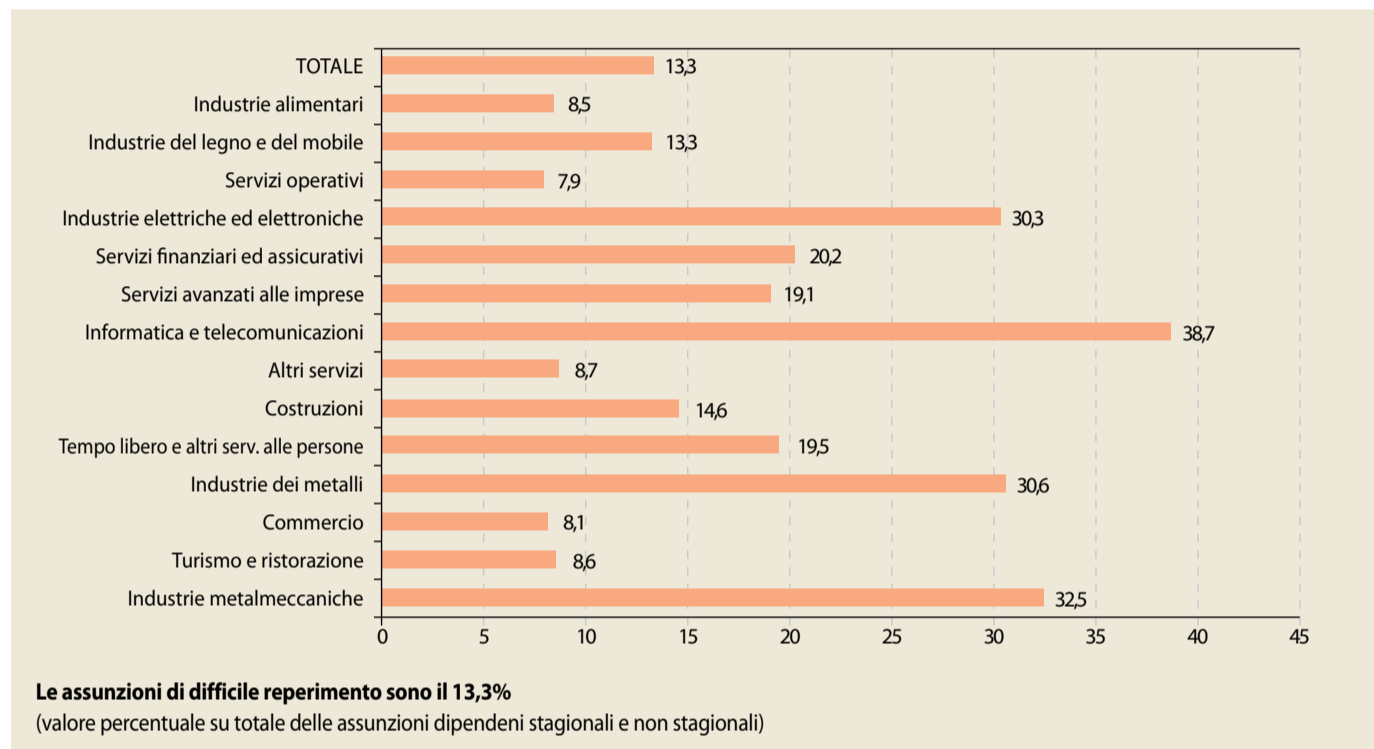
Paola Treppo

**A**AA lavoro cercasi. Mai come oggi, per capire quale sia il migliore percorso di formazione da intraprendere, sia obbligatorio che post diploma, o a quale corso iscriversi per poter presentare un curriculum vitae "appetitoso" per le aziende, è importante capire quali siano le professioni che "tirano" di più, cioè quali siano i profili al momento più ricercati dalle imprese. Tra gli indicatori che possono dare una mano in questo senso ci sono quelli del più popolare social network del lavoro, LinkedIn.

Questa ultima realtà virtuale copre circa 150 comparti economici e oltre 400 settori, direttamente da Palo Alto, in California. Stando a LinkedIn, negli ultimi 7 anni sono cresciute le richieste di sviluppatori di applicazioni, in particolare di iOS e Android, per l'evidente accessibilità sempre più grande da parte di quasi tutte le fasce di popolazione ai telefoni di ultima generazione e ai tablet, per ogni tipo di esigenza, dal lavoro al turismo. In terza posizione troviamo una professione che forse nella nostra regione non ha ancora preso molto piede ma che pare spopolare tra chi, nella scia della ricerca del benessere personale, per allontanare stress e allentare la tensione, cerca una soluzione "leggera" in palestra. Si tratta dell'istruttore di zumba, una danza che mescola ritmi caribici e cubani, passi di merengue e di salsa e movenze del fitness; le lezioni coinvolgono tutti i muscoli del corpo, non sono "impostante" e fanno lavorare il sistema cardiovascolare. È un po' la vecchia "ginnastica aerobica", adattabile a tutte le fasce di popolazione. Scorrendo la classifica LinkedIn, in 8. posizione si trova una professione simile: l'"allenamento da spiaggia", che in maniera mirata aiuta a recuperare la forma fisica e a scolpire il corpo sotto il sole. Gli altri profili più richiesti sono legati alla

Quali sono i profili più ricercati? Crescono le richieste per le professioni di alta specializzazione, ma anche cuochi e installatori di apparecchi elettrici

### Il "mismatch" fra domanda e offerta di lavoro in Friuli Venezia Giulia a livello settoriale



nastica aerobica", adattabile a tutte le fasce di popolazione. Scorrendo la classifica LinkedIn, in 8. posizione si trova una professione simile: l'"allenamento

da spiaggia", che in maniera mirata aiuta a recuperare la forma fisica e a scolpire il corpo sotto il sole. Gli altri profili più richiesti sono legati alla

gestione dei social e in generale all'on line, dall'esperto dei servizi cloud allo specialista di marketing digitale. Stupirà scoprire che ci sono dei settori in

cui c'è grande difficoltà a reperire sul mercato del lavoro le figure necessarie alle imprese. Secondo un'indagine del Centro Studi e Ufficio Statistiche della

Camera di Commercio di Udine, le aziende faticano a trovare uomini e donne formati per specifiche professioni intellettuali e scientifiche di elevata specializzazione: ingegneri energetici e meccanici (41% di difficoltà), analisti e progettisti di software (55% difficoltà) e specialisti in contabilità e problemi finanziari (62%). Seguono le professioni tecniche, sempre di alta specializzazione: tecnici programmatori (43% di difficoltà), tecnici elettronici (81% difficoltà), tecnici della produzione manifatturiera (61%), tecnici dell'organizzazione e della gestione dei fattori produttivi (61%), professioni sanitarie riabilitative (33%) e tecnici meccanici (40% di difficoltà). Poi, non tanto a sorpresa, mancano artigiani, operai specializzati e agricoltori: cuochi (42% di difficoltà), installatori e riparatori di apparecchi elettrici ed elettromeccanici (50%), specialisti di saldatura elettrica (70%), saldatori e tagliatori a fiamma (35% di difficoltà), montatori di carpenteria metallica (35%). Questi ultimi dati sono emblematici circa il paradosso del nostro tempo nel mondo del lavoro, e danno l'idea di come l'improvviso irrompere della crisi, sette anni fa, abbia modificato un trend sostanzialmente in equilibrio negli ultimi decenni del secolo scorso: nella scelta della loro formazione, i giovani sono stati indirizzati al lavoro per lo più intellettuale rispetto a quello manuale, a torto considerato "di ripiego"; questo specifico fenomeno si è inserito in un momento di mutazione radicale della cosiddetta "professione intellettuale", che oggi è ricercata dalle imprese ma con profili diversi da quelli formati appena 10 anni fa.

### LE NUOVE PROFESSIONI DEL WEB

## Dal programmatore mobile al digital strategist: le figure create dal boom tecnologico

**B**en poco in termini assoluti, cinque anni. Un'enormità, invece, in rapporto all'evoluzione della tecnologia, lanciata a briglia sciolta. E l'avanzata del progresso ne ha tanti, di corollari, a cominciare dalla comparsa di figure professionali inedite, ad hoc. Specialisti di settore che fino a pochissimo tempo fa, appunto, proprio non esistevano, e che sono conseguenza logica e obbligata dello sviluppo del comparto. E' davvero un mondo, quello che si incontra - in ambito globale ma pure locale - addentrandosi nelle pieghe del boom tecnologico. Il comprensorio udinese non si sottrae al fenomeno, anzi: nel "bacino" del DiTeDi, il Distretto delle Tecnologie Digitali, di esempi se ne trovano diversi. Limitandoci, allora, a qualche spunto: tre nomi, quelli di Etec Minds, SoNi e Bid Premium. Sono realtà ben distinte a livello operativo, ovviamente, ma accomunate dall'età (giovannissima) e dal carattere innovativo della propria proposta. Nell'ordine. Etec Minds, nata nel 2012, è una società di consulenza specializzata nella predisposizione di progetti di comunicazione digitale su misura, ovvero personalizza-

ti. «Le figure professionali che operano nel campo - spiega il portavoce della ditta, Cristiano Scagnetto - sono radicalmente cambiate, in un ristrettissimo lasso temporale. C'erano una volta il programmatore e il designer... Oggi, se si vuole creare un prodotto che rispecchi le esigenze del cliente, di esperti ne servono ben di più». Ecco così l'art director, che sulla base dell'analisi delle necessità dell'utente - e tramite studi negli ambiti del marketing, del design, dell'economia e della fruibilità - pianifica, insieme al tecnico commerciale, la strutturazione della piattaforma. «Entrano poi in gioco copywriters e programmatori mobile», spiegano da Etec Minds, precisando che «prima si adeguavano i siti internet ai bisogni della clientela, ora li si crea ex novo, partendo da un foglio bianco». Fondamentale, allora, il ruolo del programmatore appunto, «che deve strutturare il sistema in modo tale che l'utente possa gestirne autonomamente i contenuti». «Insomma - chiosano dalla ditta - è una catena, una cascata di competenze, l'una correlata all'altra». Il punto è che di tali competenze non c'è ancora, sul mercato, l'adeguata disponibilità. Anzi: si

accusa proprio una carenza, «c'è un forte gap da colmare: il sistema - conclude Scagnetto - va ristrutturato, ripensato. L'istruzione dovrebbe proiettare i giovani molto di più verso il mondo del lavoro. Gli stage che attualmente vengono promossi dalle scuole non bastano certo». SoNi, adesso. Realtà d'eccellenza, specializzata nel campo della stampa tridimensionale. E' il regno del maker, dell'artigiano digitale, un «curioso di elettronica e di meccanica - sintetizza Massimiliano Soresini - capace di sviluppare nuovi modelli di stampa a 3D» e macchinari con tecnologie open source. Il settore è in evoluzione continua - di qui la necessità di riqualificare le figure professionali in essere - e ha implicazioni in numerosi campi, a cominciare da quello medicale. Il tecnico-radiologo, per esempio, è destinato a cambiare "pelle", acquisendo anche le competenze di un modellatore 3D, in grado di modellare, per l'appunto, le immagini per riprodurre la struttura di parti del corpo a servizio - per esempio - di studi preparatori all'intervento chirurgico. Capitolo tre. Bid Premium: siamo nel ramo del proximity marketing legato al mondo mobile, dell'e-commer-

ce, dello sviluppo software. «I nostri dispositivi - racconta Leonardo Zalateu, responsabile dell'azienda - consentono, utilizzando Facebook, di "profilare" l'utente, di capire cioè chi è e cosa richiede, e di strutturare conseguentemente l'offerta. I brand vincenti, nel prossimo futuro, saranno

proprio quelli che sapranno modificare la propria proposta adeguandosi a ciò che il cliente desidera». Tutto questo richiede, per tornare in tema, professionalità di settore. Come quelle del social media manager, per la gestione della pagina social dei brand; o del digital strategist, deputato a

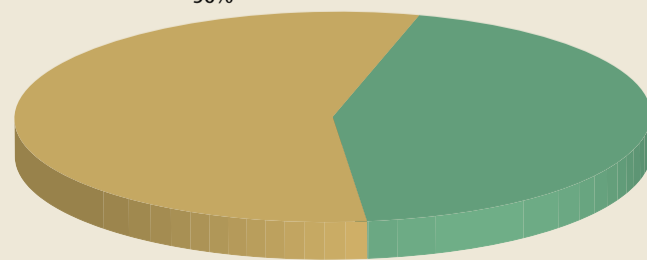


delineare strategie di marketing legate al mondo digitale; o, ancora, degli sviluppatori di applicazioni mobile.

Lucia Aviani

### In regione ci sono 1.700 assunzioni di "difficile reperimento" Perché?

Per l'inadeguatezza dei candidati  
56%



#### Ridotto numero dei candidati significa

- poche persone esercitano la professione o sono interessate a esercitarla
- mancanza di strutture formative
- figura molto richiesta e per la quale c'è concorrenza tra le imprese
- professione nuova

#### Inadeguatezza dei candidati significa

- mancanza di candidati con adeguata qualificazione/esperienza
- mancanza della necessaria esperienza
- mancanza delle caratteristiche personali adatte allo svolgimento della professione
- i candidati hanno aspettative superiori o diverse da ciò che viene loro offerto

Interventi efficaci per fornire soluzioni non solo in spazi pubblici e privati ma anche in quelli industriali e civili

## IMPRESE



GESTECO

# Perla dell'innovazione

Nuove frontiere per l'architettura e il design grazie a i.light, il cosiddetto "cemento trasparente"

Giada Bravo

La Gesteco di Povoletto, controllata del Gruppo Lucini, grazie al suo brand Kenius ha contribuito alla nascita del Centre Pompidou di Malaga, la versione pop-up recentemente inaugurata del noto museo parigino. Infatti, per la realizzazione della prestigiosa opera spagnola sono state posizionate 100 lastre di i.light, perla dell'innovazione, nate da Italcementi Group, che si sviluppano ed industrializzano grazie allo staff tecnico della divisione Prefabbricati di Gesteco. i.light è il cosiddetto "cemento trasparente", un materiale in cui la luce si fonde con la materia, in pratica un nuovo linguaggio tutto da coniugare per la building community. Sviluppato dall'artista francese Daniel Buren, il Pompidou di Malaga è nato per iniziativa congiunta dell'amministrazione andalusa in collaborazione con un gruppo d'impresie e multinazionali. Un'opera prestigiosa all'interno della quale non manca l'eccellenza friulana di Gesteco, forte dei suoi 25 anni di presenza sul mercato, che con le proprie tre divisioni garantisce, nei rispettivi ambiti, interventi efficaci e innovativi per fornire soluzioni non solo in spazi pubblici e privati ma anche in spazi industriali e civili.

Si tratta di una realtà che, grazie alla divisione Ambiente, s'impegna fortemente per salvaguardare l'ambiente, per il benessere delle persone e per la qualità della vita e pure per preservare la sicurezza e la salubrità di un luogo, tutelando così quelle condizioni per le quali un'area può conservarsi - o venire restituita



Il Centre Pompidou di Malaga, la versione pop-up recentemente inaugurata del noto museo parigino, costruita con 100 lastre i.light

- a vita civile e produttiva. La controllata del Gruppo Lucini è attiva inoltre, con la divisione Inerti e Preconfezionati uniko, nell'estrazione, nella lavorazione e nella vendita di materia-

**Lo staff tecnico e la squadra operativa sono composti da personale giovane e qualificato**

li inerti da costruzione. Infine, con la divisione Prefabbricati, è specializzata nell'ideazione e realizzazione di nuovi spazi produttivi e commerciali. In pratica, quindi, Gesteco fornisce un servizio completo, chiavi in mano, sin dalle prime fasi

di progettazione (dagli studi di fattibilità, ai bozzetti, ai rendering, fino alla fase esecutiva) e da sempre Gesteco, con la divisione Prefabbricati, promuove l'innovazione.

I continui ed importanti investimenti sugli uomini, sulla ricerca e sui materiali hanno portato quest'area ad affermarsi, dopo essersi consolidata nel mercato della prefabbricazione, con sempre maggiore competitività e competenza nel mondo dell'architettura. Tanto che oggi i progetti rappresentano una vera e propria evoluzione della progettazione e creazione degli spazi funzionali, nell'utilizzo di tecnologie all'avanguardia, nel servizio reso al committente, nel rapporto edilizia-ambiente. Lo staff tecnico e la squadra operativa sono composti da personale giovane e qualifica-

to in grado di garantire sempre la qualità delle soluzioni impiegate e dei materiali nel rispetto degli standard di sicurezza. Il competente utilizzo di nuovi conglomerati cementizi co-

**Tre le divisioni presenti nella controllata del Gruppo Lucini: Ambiente, Inerti e Preconfezionati uniko e Prefabbricati**

me cementi foto-catalitici o fibrorinforzati rende la divisione Prefabbricati un partner privilegiato per tutti gli attori del mondo del design ed apre nuovi orizzonti all'architettura attraverso l'innovazione.

### IN CIFRE

25 anni sul mercato

Dipendenti Gesteco al 31.12.14	93
Valore della produzione 2014	15.000.000 di euro
Previsione valore della produzione 2015	18.000.000 di euro
Anno di fondazione	1990
Presenza sul mercato	25 anni
Lastre di i.light posate per il Centre Pompidou di Malaga	100
Divisioni	3



Adriano Luci

### CURIOSITÀ

Air'Suite, l'aria di qualità

**"N**on possiamo che andar fieri della divisione Prefabbricati di Gesteco che ci ha consentito di raggiungere importanti traguardi soprattutto in tema di innovazione - afferma Adriano Luci, presidente del Gruppo omonimo -. Non solo. Rimanendo sulla spinta innovativa che ci contraddistingue abbiamo di recente ottenuto un altro considerevole risultato. Con Labiotest, l'altra nostra controllata che lavora al controllo degli odori dei contaminanti chimici e delle polveri in ambito industriale outdoor, in sinergia e collaborazione con Rhoss di Codroipo, che si occupa di soluzioni tecnologiche di trattamento dell'aria, abbiamo ideato un nuovo sistema integrato con Air'Suite, in grado di trattare l'aria all'interno degli ambienti controllando la proliferazione dei batteri e in grado di deodorare e profumare l'ambiente. "Viviamo in ambienti indoor comuni - puntualizza - sempre più caratterizzati dalla presenza di persone provenienti da Paesi diversi e con culture differenti. La qualità dell'aria che respiriamo rimane fondamentale per tutti".

INTERTEK ITALIA SPA

Eccellenza nel campo della sicurezza elettrica

## Una multinazionale nel settore test, ispezioni e certificazioni

La sede friulana della multinazionale Intertek, sita a Campoformido, rappresenta una eccellenza nel campo della sicurezza elettrica, della compatibilità elettromagnetica e nei test di performance per i prodotti elettrici e di prove per i prodotti destinati ad essere utilizzati in atmosfere potenzialmente esplosive.

L'azienda fa parte del Gruppo Intertek, una tra le principali aziende leader a livello mondiale in ambito qualità e sicurezza che opera in una vasta gamma di settori industriali e commerciali. Tramite servizi di auditing e verifica, testing e certificazioni, supporto regolatorio e formazione, Intertek aiuta i clienti a migliorare la qualità e la sicurezza dei propri prodotti, dei propri asset e dei propri processi. Parte di un network di oltre 1000 laboratori ed uffici e con oltre 38.000 dipendenti in più di 100 paesi, Intertek è presente anche in Italia, dove opera in svariati ambiti collaboran-



La camera semi anecoica per prove di compatibilità elettromagnetica. A destra, il sistema di miscelazione gas per prove antideflagranti - Laboratorio ATEX/IECEx/HazLoc.

do con gli operatori del settore, siano essi imprese manifatturiere, società di ingegneria e costruzione, trading, retailers e distributori, grandi multinazionali o aziende di piccola e media dimensione.

Il laboratorio di Udine, acquisito da Intertek all'inizio del 2000 da Zeltron Spa (ex Istituto Zanussi per la Ricerca), si occupa di prove di sicurezza elettrica, di compatibilità elettromagnetica e test di performance per i prodotti elettrici ed elettronici e di prove per i prodotti destinati ad essere utilizzati in atmosfere potenzialmente esplosive.

"A seconda del mercato di destinazione, i prodotti devono essere conformi a differenti normative" - spiega l'Ingegnere Arianna Fogar, General Manager per la Business Line Electrical in Italia - "Intertek verifica che i prodotti dei clienti siano conformi a quanto richiesto dai mercati di destinazione, siano essi il Nord America, l'Europa o i paesi Extra-Europei". "Il nostro team,

composto da ingegneri dislocati sia a Udine che a Milano, quotidianamente si occupa di effettuare prove sui prodotti dei clienti. Senza dubbio - afferma Fogar - non esagero dicendo che ormai i nostri ingegneri, nonostante l'età media si aggiri sui 35 anni, hanno testato migliaia e migliaia di prodotti. Sono loro il valore aggiunto per i nostri clienti: conoscono approfonditamente gli standard e capiscono le loro esigenze, guidandoli attraverso i complessi meccanismi delle certificazioni a livello mondiale".

Diversi gli accreditamenti acquisiti dal laboratorio nel corso degli anni per poter offrire un range sempre più ampio di servizi ai clienti dei vari settori: apparecchiature per la ristorazione professionale e elettrodomestici, illuminazione e IT, HVAC e dispositivi medici, macchinari industriali e prodotti destinati ad atmosfere potenzialmente esplosive.

Gino Grillo

CURIOSITÀ



Il bunker per le prove di esplosione

Il laboratorio che ospita l'azienda in via Principe di Udine al civico 144 nel comune di Campoformido si estende su una superficie di 2500 mq. L'apparenza esterna di un capannone come tanti altri racchiude, invece, una realtà interna inaspettata: gli spazi sono suddivisi in diversi laboratori dotati di strumentazione allo stato dell'arte. Due ampie aree dedicate alle prove di sicurezza elettrica sono affiancate dal settore destinato alla prove di performance ed efficienza energetica, mentre una nuovissima camera semianecoica automatizzata viene usata per i test di compatibilità elettromagnetica. Gli ultimi investimenti decisi dal management hanno visto la creazione ex novo di un bunker per le prove di esplosione sui prodotti destinati ad atmosfere potenzialmente esplosive (per la conformità alla direttiva Atex per l'Europa e a normative equivalenti nel resto del mondo) ed il recentissimo laboratorio X-Ray - destinato principalmente a testare le apparecchiature mediche - unito a quello Laser. Oltre a questi, sono presenti anche un laboratorio totalmente dedicato ai prodotti d'illuminazione ed un'area per i test Rain/IP (prove di protezione contro l'ingresso dell'acqua).

G.G.

L'azienda che ha rivoluzionato il modo di visualizzare il tempo lancia un nuovo marchio

## IMPRESE



### SOLARI LINEADESIGN

# Ritorno... al futuro

Nuova vita ai prodotti Solari che hanno segnato la storia del design e della bellezza italiana nel mondo

“Ogni cosa ha il suo tempo. Il tempo ha Solari”: è la frase di una vecchia campagna pubblicitaria di Solari Udine e ancora oggi racchiude perfettamente visione, filosofia ed eccellenza dell'azienda friulana. Solari, infatti, ha rivoluzionato il modo in cui visualizzare il tempo e mostrarlo alle

**Solari Lineadesign non è solo la riedizione degli orologi storici, ma una mission precisa per il futuro dell'azienda**



Cifra 3 è il primo prodotto con cui Solari Lineadesign debutta sul mercato

persone e negli ultimi 20 anni, sotto la guida del Presidente e amministratore delegato Massimo Paniccia, ha investito in ricerca, innovazione e sviluppo tecnologico ed è diventata l'azienda leader nel mondo per l'orologeria industriale, per i sistemi di visualizzazione delle informazioni al pubblico di aeroporti, hub, stazioni e trasporti urbani, per la gestione delle aree di sosta e per la city information.

In occasione del Salone del Mobile di Milano appena concluso, ha presentato in anteprima Solari Lineadesign, il marchio che dà nuova vita ai prodotti Solari che hanno segnato la storia del design, della bellezza e dell'ingegno italiano nel mondo.

Non poteva che essere Cifra 3 il primo prodotto con cui Solari Lineadesign debutta sul mercato: disegnato da Gino Valle e caratterizzato dal sistema a rulli di palette creato

da Remigio Solari e brevettato nel 1966, l'orologio Cifra 3 è riconosciuto in tutto il mondo come icona del design del '900, tanto da far parte della collezione permanente del MoMA (Museum of Modern Art) di New York e dello Science Museum di Londra e della collezione permanente del Triennale Design Museum di Milano.

Solari Lineadesign è un tributo alla storia aziendale e ai prodotti che ne hanno segnato il successo internazionale, è il marchio che racchiude creatività, ingegno ed esperienza di Solari e che riedita orologi costruiti ad arte con una tecnologia che, in un mondo in cui tutto si trasforma velocemente, è perfetta e immutata da oltre 50 anni.

Solari Lineadesign nasce da una precisa visione imprenditoriale che ha a cuore il futuro dell'azienda e la sua continui-

tà. “L'imprenditore è passeggero rispetto all'impresa che governa ed ha la responsabilità etica di garantirne successo e continuità – spiega Massimo Paniccia, alla guida di Solari dal 1994 – Solari Lineadesign

**Sono già in fase di sviluppo dei nuovi prodotti che sfruttano la tecnologia delle palette in modo rivoluzionario per portarla dentro le case del mondo**

è un progetto che abbiamo nel cuore da anni perché nasce proprio dal voler condividere il grande patrimonio aziendale con le persone. Oggi, dopo

anni di investimenti e di sviluppo internazionale, possiamo dedicargli la dedizione e le risorse che merita, rimettendo in produzione orologi che hanno segnato la nostra storia, quella del design e che sono un tributo al “saper fare” italiano.”

“Solari Lineadesign non è solo la riedizione dei nostri orologi storici – spiega la responsabile marketing Katia Bredeon - ma una mission precisa per il futuro dell'azienda che intende rivolgersi al consumatore finale: sono già in fase di sviluppo dei nuovi prodotti che sfruttano la tecnologia delle palette in modo rivoluzionario per portarla dentro le case del mondo.”

Cifra 3 e Dator 60, l'orologio che utilizza il medesimo sistema a palette e segna anche data e giorno della settimana, saranno distribuiti in Italia e nel mondo in punti vendita accuratamente selezionati che saranno partner fondamentali del progetto. Marchio, immagine, brand identity e materiali per i punti vendita di Solari Lineadesign sono made in FVG e sono stati sviluppati dall'azienda di Udine Visual Display.

Solari, infatti, si definisce “glocale” per indicare da un lato la produzione 100% made in Italy e il profondo radicamento con il proprio territorio e, dall'altro, la vocazione internazionale. Dal 1725 quando fu fondata la Ditta Fratelli Solari, oggi l'impresa si confronta con il mercato globale e con competitori che sono colossi mondiali e su cui può vincere grazie a grande flessibilità produttiva, customizzazione, competenze tecnologiche e vocazione all'innovazione.

### CURIOSITÀ

#### Display per la metropolitana di San Paolo

Oltre un milione e mezzo di euro: è il valore della commessa che Solari ha recentemente conquistato per realizzare i sistemi di informazione al pubblico della metropolitana di San Paolo in Brasile. Solari doterà i 15 nuovi treni della “Linha 4 Amarela” con circa 900 indicatori a LED sui quali verranno visualizzate le informazioni relative a destinazione, prossime fermate, percorso e stato del servizio. In più doterà la linea con 720 schermi TFT multimediali (Thin Film Transistor – speciale tecnologia per gli schermi a cristalli liquidi) che trasmetteranno notizie in tempo reale e di cui Solari ha progettato anche il software di gestione. La metropolitana di San Paolo ha un'estensione di oltre 74 Km con oltre 60 stazioni: la linea 4, che trasporta circa un milione di passeggeri al giorno ed è dotata dell'innovativo sistema “driverless” (i treni viaggiano senza macchinista), dopo i lavori di ampliamento, avrà un'estensione di 13 Km, per un totale di 11 stazioni. Questo importante progetto in Brasile si aggiunge alle tantissime commesse ottenute negli ultimi anni: basti pensare, facendo due esempi in Europa, al lavoro da oltre 20 milioni di euro per RATP, l'azienda pubblica francese di trasporti, per la fornitura di oltre 6 mila display intelligenti installati sulle pensiline dei bus, e quello da oltre 13 milioni di euro con RFI (Rete ferroviaria italiana) per la fornitura di display nelle stazioni ferroviarie.

### IN CIFRE



1725: anno della fondazione della “Ditta Fratelli Solari”; 1948: costruzione dell'attuale sede di Udine; 1966: il sistema a palette viene brevettato; 250 dipendenti; oltre 40 milioni di euro di fatturato; oltre 3 mila impianti installati nel mondo; 80 concessionari in Italia e altrettanti nel mondo e una sede affiliata negli Stati Uniti, Solari Corp.



Lo diceva Steve Jobs. “Per innovare non serve creare qualcosa di nuovo ma combinare in maniera innovativa gli strumenti che già possiedi”. Sfidando il presente con tecnologie all'avanguardia, quasi futuristiche. E quello che fece dodici anni fa Danilo Gervasi, presidente dell'azienda Trexom. L'impresa, specializzata nella progettazione e realizzazione di prodotti e sistemi (hardware e software) per l'identificazione automatica di persone e cose in ambienti di lavoro, era appena nata su iniziativa di alcuni professionisti che avevano maturato nel settore un'esperienza ultraventennale. Il primo prodotto che mise sul mercato fu “Eos”, terminale che disponeva di un display touch screen e una tastiera virtuale senza contatti e di alta affidabilità. Era stata anticipata, di fatto, una rivoluzione tecnologica che da lì a qualche anno avrebbe subito una fortissima accelerazione. Era solo l'inizio. L'inizio di una sfida, innanzitutto

to. Quella di offrire dei prodotti sempre più tecnologicamente avanzati e con un rapporto prezzo/prestazioni molto competitivo senza però mai trascurare la massima affidabilità. Anzi fare della qualità e della capacità di modificarli e adeguarli alle più diverse richieste dei clienti il punto di forza, la marcia in

**I prodotti realizzati consentono di gestire le presenze, controllare gli accessi e la sicurezza, monitorare la produzione e controllare i cantieri**

più. E così è stato. Anche superando la crisi economica che si impose a livello mondiale proprio quando Danilo Gervasi decise di investire in una nuova sede a Tarcento. Gli si presen-

### TREXOM

Produzione di hardware e software

## Gestire l'azienda con un semplice click

tò davanti un bivio, o mollare e arrendersi o continuare. E lui volle andare avanti. E migliorare grazie a un team qualificato, all'esperienza maturata nel settore e alla capacità di guardare sempre al futuro. L'azienda si è così specializzata nella produzione diretta di soluzioni hardware e software per consentire alle imprese di gestire le presenze, controllare gli accessi e la sicurezza, monitorare la produzione, controllare i cantieri, attività e servizi fuori sede così come l'avanzamento della produzione, gestire i centri di costo. Cinque anni fa Trexom inserì per prima in Italia “Geo” lo strumento che rispondeva alla precisa esigenza delle ditte di razionalizzare nel miglior modo possibile il tempo e il personale dedicato alle attività esterne alla sede. Al vertice dei prodotti Trexom destinati alla rilevazione presenze c'è “Cosmo” la cui caratteristica più importante è il potente microprocessore Arm e il sistema operativo Linux che lo rendono una periferica perfettamente inseribile nella strut-

tura informatica aziendale. È la cultura del servizio ciò che differenzia l'azienda friulana dalle sue dirette concorrenti. «Noi soffriamo la concorrenza cinese – ha spiegato il presidente Gervasi - ma riusciamo a distinguerci da essa per il servizio che diamo ai nostri clienti, per la possibilità di configurare i prodotti e adattarli alle loro necessità, per la ricerca del partner più adatto al completamento di un impianto per quanto riguarda progettisti e installatori, per la consulenza nel trovare la giusta soluzione, per l'assistenza post vendita e per riuscire, grazie anche alle si-



nergie attivate con diversi partner conosciuti durante l'attività di questi anni, ad agevolare lo studio e la realizzazione in tempi veloci offrendo anche delle soluzioni “chiavi in mano”. È questo che ci permette di continuare a restare sul mercato in modo adeguato». Oltre alle professionalità interne con Trexom collaborano diverse strutture e professionisti specializzati in vari campi dal design industriale alla progettazione elettronica avanzata all'assemblaggio, al marketing. Certo, la crisi la si avverte anche in questo settore. Ma ad essa si deve reagire contrastandola in modo deciso, senza tentennamenti. L'azienda ha infatti iniziato a produrre anche sistemi ad hoc per risolvere problemi di controllo quali il controllo di accessi veicolari o di erogazione del carburante. Sempre capace di trovare soluzioni, di innovare, ogni volta in modo nuovo e diverso. Ogni giorno pronta a vincere una sfida diversa. Una sfida che da settembre si chiamerà mercato estero.

Viviana Zamarian

### CURIOSITÀ

#### La sede a forma di piramide

È stata progettata con tecnologie d'avanguardia e facendo uso di materiali ecologici quali il legno e l'alluminio. Fiore all'occhiello della Trexom è la sua sede in viale dell'Unione Europea a Tarcento. L'edificio, inaugurato nel 2013, è dotata di un impianto fotovoltaico di 20 KW. Di 1.000 metri quadrati di superficie (e quasi 3.000 scoperti) rappresenta la soluzione per un'azienda che vuole continuare a crescere e svilupparsi presentando nuovi e innovativi prodotti.

(v.z.)



Pezzi da oltre due milioni di euro l'uno. Il sistema permette una grande riduzione dei tempi e dei costi di sviluppo

## IMPRESE



### VI - GRADE

# L'automobile "digitale"

Ingegneri e piloti da tutto il mondo per testare i simulatori di guida professionali

Giulia Zanello

**T**ra le file di clienti può vantare nomi del calibro di Audi, Bmw, Ferrari e Fiat, produce "pezzi" da oltre 2 milioni di euro l'uno e appartiene a un settore di nicchia dell'economia friulana, quella dell'innovazione. Si chiama VI-grade, è un'azienda italo-tedesca, ha la sua sede principale a Tavagnacco e rappresenta una realtà unica in tutta la penisola quando si fa riferimento alla produzione di simulatori di guida professionali, che permettono di accorciare i tempi di sviluppo dei veicoli di quasi il 40 per cento. Una vera e propria innovazione - ma anche una rivoluzione - quella proposta, che utilizza modelli creati al computer per riprodurre in maniera fedele il reale comportamento su strada dei veicoli. "Da noi arrivano team di ingegneri e piloti da tutto il mondo per ot-



**L'azienda italo-tedesca, ha la sua sede principale a Tavagnacco e rappresenta una realtà unica in tutta la penisola**

timizzare meccanica ed elettronica delle nuove auto - spiega il direttore tecnico dell'azienda Diego Minen - la tecnologia dei simulatori sta prendendo piede nell'automotive engineering come non mai". L'automobile "digitale" diventa sempre più importante e fa la vera differenza in fase di progettazione: il simulatore offre la possibilità di guidare la "futura auto" in uno scenario virtuale, comportandosi esattamente come farebbe, per

### CURIOSITÀ

## Tra i clienti anche la Ferrari

**S**ul mercato dal 2013, il simulatore della VI-grade è già stato venduto a AUDI, BMW, Ferrari, Porsche e molti altri clienti stanno bussando alla porta dell'azienda italo-tedesca. Ormai, per le case automobilistiche, il simulatore, soprattutto negli ultimi cinque anni in cui la ricerca ha abbracciato la simulazione dinamica in tempo reale che sta ora raggiungendo la sua fase più matura, è diventato uno strumento di lavoro quotidiano e dunque indispensabile. Il driver si chiama DiM - Driver in Motion ed entra a far parte a pieno titolo dei prodotti irrinunciabili per le aziende che producono autoveicoli di ogni tipo, laddove il veicolo diventa compendio di hardware, software, grafica, dinamica, sensazioni di guida. Dopo essere stato brevettato con diritti estesi a tutto il mondo, il modello è stato costruito in Giappone. Con un fatturato da 5 milioni di euro, VI-Grade entra dunque a far parte di un mercato di nicchia, un bel traguardo per l'azienda che ha sede a Tavagnacco (in Italia si occupa dello sviluppo tecnico) ma il quartier generale è vicino a Francoforte. Altri uffici hanno sede negli Stati Uniti, Giappone e Gran Bretagna, e altri rivenditori sono presenti in India, Francia, Brasile e Corea. In tutto, l'impresa conta una cinquantina di dipendenti, tra il personale italiano, tedesco e giapponese, assieme alla rete mondiale di distribuzione.



G.Z.

### IN CIFRE

#### 4 prototipi venduti

5 milioni di fatturato
50 dipendenti
8 Paesi stranieri di distribuzione del simulatore
40% risparmio sui tempi realizzazione auto
2/3 milioni di euro per il simulatore
2013 il dim di VI-Grade entra sul mercato
4 prototipi venduti
1 azienda in Italia che realizza simulatori di guida professionali

esempio, su una normalissima strada, su una pista di collaudo o su un autodromo, o su un circuito di guida sicura. Il sistema di VI-grade permette una grande riduzione dei tempi e dei costi

**Modelli creati al computer per riprodurre in maniera fedele il reale comportamento su strada dei veicoli**

di sviluppo: dal modello virtuale ottimizzato si passa a costruire quello reale con una netta riduzione del numero di iterazioni per la messa a punto finale, il tutto sulla base del lavoro degli ingegneri e dei commenti dei piloti, solitamente i medesimi sia sul simulatore che nella realtà. Mentre nel caso dei prototipi fisici sono necessarie più varianti, ciascuna con costi molto elevati, grazie al simulatore i ritocchi avvengono senza alcun aumento di costo, direttamente sul pro-

totipo virtuale. La VI-grade offre, oltre al prodotti hardware e software necessari al funzionamento del simulatore, anche una serie di servizi che consentono una consegna "chiavi-in-mano" del sistema, con la possibilità per il cliente di ottenere un prodotto integrato e completamente customizzato in base alle sue richieste. VI-grade collabora con piloti professionisti con varie esperienze di collaudo e nelle competizioni, il cui parere è a volte determinante per la messa a punto delle caratteristiche del sistema. Altro quid dell'ingegno, oltre alla possibilità di garantire al cliente un infinito numero di prove per testare l'auto, è la caratteristica di riuscire a "fermare" il tempo, sia fisico che atmosferico: "Il vantaggio del virtuale è anche quello di ricreare condizioni di ripetibilità impossibili nella realtà - spiega l'imprenditore friulano - ovvero di "congelare" parametri ambientali e di veicolo che durante le prove reali sono impossibili da controllare, e a volte creano incertezze tali da farle fallire, aumentando ulteriormente i costi".

### NATURA ESSENZIALE

Agricoltura biologica e sperimentazioni

# La sfida delle piante officinali

**A**traversando le campagne di Martignacco (e di mezzo Friuli), tra poche settimane, sembrerà di nuotare in un mare di pennacchi e pannocchie. Come succede ormai da molti (troppi) anni nei quali è cresciuta enormemente la diffusione della coltivazione del mais. Qualche isola, però, sbucca qui e là ed ha colori, profumi e taglie diverse. Proprio a Martignacco, Moira Totis ha deciso di cambiare direzione e di investire di più sulle piante officinali piuttosto che sul granturco. Come mai?

«Quando mio padre Franco espresse la volontà di chiudere l'attività agricola che esercitava sui 10 ettari aziendali, chiamò me e mio fratello per conoscere le nostre intenzioni in merito. Mio fratello, enologo, non era interessato a proseguire l'attività di famiglia. Io, invece, accettai la sfida decidendo, però, di fare cose diverse».

Moira ha 45 anni e non è nata agricoltore, tutt'altro. Con un diploma di ragioniera in tasca, prima ha fatto l'impiegata e, poi, ha gestito un bar, per otto anni, a Piasan di Prato. Nel 2013, appunto, con l'entusiasmo dei ventenni, decide di dedicarsi anima e corpo alla ter-

ra, ma a modo suo, con grande determinazione e concretezza. Invece che mais (che pure ancora coltiva assieme alla soia), destina due ettari e mezzo alla coltivazione delle erbe officinali.

«Il 2013 fu un anno sperimentale in cui, sui nostri terreni, vennero testate una ventina di piante diverse. Nel 2014, feci le mie prime scelte decidendo di investire solo su cinque specie: la Mentha piperita, la

**E' stata costruita una linea di prodotti caratterizzati dai loro benefici sull'apparato respiratorio**

Salvia scalaria, l'issopo (Hysopus officinalis), la maggiorana (Origanum majorana), la santoreggia (Santureja hortensis) e il finocchio dolce (Foeniculum vulgare). Avevano dato buoni risultati agronomici, ottima qualità degli estratti e avevo costruito una specie di linea di prodotti caratterizzati dai loro benefici sull'apparato respi-

torio e apprezzati dal mercato. Per ora, produco soli olii essenziali delle piante che coltivo e che vendo direttamente nelle fiere e nei mercatini del Friuli Venezia Giulia e del Veneto. Non è un caso, dunque, se per la mia azienda ho scelto il nome di "Natura Essenziale"... Certo, pur trasformando prodotti di nicchia, ho la consapevolezza di partecipare a un mercato difficile dove la concorrenza degli omologhi prodotti importati dall'Est Europa è fortissima. Anche per questo, ho deciso di puntare sempre più sulla qualità. La mia filiera di produzione è completamente regionale: dalle piantine, alla coltivazione, alla trasformazione. La coltivazione rispetta le regole dell'agricoltura biologica e, fra pochi mesi, potrò ottenere la necessaria relativa certificazione (ci vogliono tre anni di pratiche e controlli per arrivarci). Tutte le cure colturali e di raccolta sono manuali e vengono effettuate con la massima attenzione. Alla estrazione degli olii non viene aggiunto alcun additivo o sostanza chimica di sintesi».

Raccontando la sua visione del futuro, Moira parla di nuove sperimentazioni legate ad al-



tre piante come il timo rosso. Spiega che proverà pure l'essiccazione e investirà sull'e-commerce. In proposito, non perde l'occasione per mettere in guardia i navigatori del web. Spesso, infatti, acquistando on line è impossibile controllare la qualità dei prodotti che si portano a casa. Si bada molto (troppo) al prezzo basso e, quasi sempre, a esso coincide pure una bassa qualità merceologica e salutistica degli estratti.

Adriano Del Fabro



### CURIOSITÀ

#### La proprietà curativa del timo rosso

**L**a medicina moderna volge uno sguardo sempre più attento alle proprietà curative delle erbe. Se ne è accorta Moira Totis leggendo quello che si scrive e ascoltando ciò che si dice, a esempio, sulle tante proprietà della Melaleuca alternifolia. Una pianta d'origine australiana a cui sono stati dedicati vari studi scientifici recenti. E se invece provassimo a coltivare qui da noi una pianta dalle caratteristiche simili? Ecco da dove è nato l'interesse di Moira per il timo rosso (Thymus vulgaris), un piccolo arbusto perenne mediterraneo la cui coltivazione inizierà in via sperimentale, da quest'anno, nella propria azienda di Martignacco.

L'olio essenziale di timo rosso, fortemente aromatico, ha una potentissima azione antibatterica: infatti, il timo era "l'antibiotico naturale" utilizzato dal popolo. E rinforzante e ricostituente, elimina parassiti di vario tipo che affliggono la pelle, è utile in aromaterapia per il mal di testa, per uso esterno nei dolori reumatici, nelle infiammazioni della bocca e della gola, delle mucose polmonari e nasali.

Continua il nostro viaggio verso l'evento milanese

## VERSO L'EXPO



CONVERSAZIONE CON DAVIDE RAMPELLO

# Dentro il Padiglione Zero

La porta d'ingresso all'Expo racconta la storia dell'umanità e del cibo in dodici capitoli

Walter Filippetti

«Non si riflette abbastanza sul cibo, per quanto si consideri importante. Il primo homo sapiens si alimenta diversamente dagli animali in quanto ha visione, intelletto. La necessità di alimentarsi lo spinge anche ad alimentare il suo spirito. Crea le arti che gli serviranno per la caccia e la pesca. Poi, mano a mano che conosce il territorio, si fa stanziale, immagina e crea l'agricoltura. Il territorio diventa luogo e crea le comunità e le città». La sintesi della storia dell'uomo: solo la genialità di Davide Rampello - ideatore e curatore del Padiglione Zero di Expo - poteva rendere in uno spazio e rappresentarci. Quando ha cominciato, Rampello, a pensare al suo Padiglione? «Il 1° di gennaio 2012, appena ricevuto l'incarico. Non sapevano quale dovesse essere il contenuto di questi 10.000 metri quadri, l'entrata di Expo. In un mese ho scritto la sceneggiatura, poi ho incontrato periodicamente Michele Tranquillini, cui raccontavo le dodici sale immaginate. Michele - grande disegnatore - tramutava le mie idee in disegni, capace di non allontanarsi dal mio pensiero. Sono nate dodici tavole, che hanno guidato il progetto. Quindi sono andato dall'architetto Michele De Lucchi e dallo scenografo cinematografico Giancarlo Basili».

Il Padiglione Zero, spiega Rampello, è l'inizio di tutte le storie, racconta il percorso dell'uomo sulla terra in relazione al suo rapporto con l'alimentazione e la natura. Condensa la filosofia dell'Esposizione Universale attraverso una narrazione teatrale di grande im-



patto scenografico. Inoltre, è l'unico in cui è presente l'Onu, con informazioni e dati sull'alimentazione nel mondo. Il teatro dell'edificio ha doppia lettura: all'esterno è armonica, ma sotto ciascuna forma concava si aprono grotte e antri oscuri, palcoscenici su cui si srotola il racconto. Basili, per la costruzione degli ambienti, ha coinvolto maestranze da tutta Italia. Il meglio di falegnami, ebanisti, fabbri, scultori e pittori a lavoro per mesi sulle sue strutture teatrali ha reso il Padiglione Zero la "più grande bottega d'Italia", laboratorio diffuso, in cui i migliori artigiani del Paese hanno messo in mostra la propria eccellenza.

Durante il viaggio nella storia dell'umanità e del cibo, suddiviso in dodici capitoli, è



Davide Rampello, ideatore del Padiglione Zero

anche possibile seguire un itinerario alternativo al codice scenografico delle installazioni, percorrendo un sentiero - più silenzioso - fatto di parole. A potenziare l'evocatività dei messaggi visivi e sonori, è stato attribuito a ogni spazio un lemma, che ne condensa il senso e consenta al visitatore di raccogliere, al termine della visita, un dizionario minimo sulla storia dell'alimentazione. Che, spiega Rampello, non può che cominciare con la parola "memoria": «Se non reinterpretiamo la storia non andremo da nessuna parte. Oggi

**Per la costruzione degli ambienti sono state coinvolte maestranze da tutta Italia: il meglio di falegnami, ebanisti, fabbri, scultori e pittori**

troppe persone vivono orizzontalmente, anziché in verticale. Hanno perso la memoria».

La prima sala, racconta l'ideatore, è l'archivio del mondo: un'immensa biblioteca d'ispirazione rinascimentale fatta tutta di cassette. Il viaggio prosegue esplorando la "conoscenza": una proiezione di circa 600 metri quadri diretta da Mario Martone ospita un film d'autore sulle quattro arti (caccia, pesca, agricoltura, allevamento) attraverso cui l'uomo conosce la natura mettendola al suo servizio. Poi, la grande parete cinematografica: una proiezione simultanea di 800 video, lo sguardo del mondo sul cibo.



L'elemento naturale di maggior portata simbolica nel Padiglione: un albero secolare sfonda il soffitto della caverna

Quindi, l'elemento naturale di maggior portata simbolica: un imponente albero secolare sfonda il soffitto della caverna. Ora il percorso entra nel vivo, con l'addomesticazione vegetale e animale, seme della civiltà: l'uomo, diventando stanziale, scopre i concetti di "casa" e "comunità". Qui c'è una grande tavola che riproduce la Pangea, super-continente che milioni d'anni fa teneva unite tutte le terre. La tavola, luogo del convivio, è da sempre teatro di confronto, unità, narrazione, e il cibo è linguaggio di pace con cui dialogano i popoli. Il racconto riparte dalla parola "ingegno": l'uomo pone l'intelligenza a servizio del paesaggio e sente di intervenire sull'ambiente, modificandolo. La colonna sonora è un mix di canti del lavoro di diverse epoche e culture. Il passaggio successivo è cominciare a conservare, trasformare e trasportare gli alimenti: per far sopravvivere la comunità pensando al futuro ecco l'idea di "provvista" e, dunque, di "economia". Una giara alta sei metri, accanto a un'esposizione di reperti origi-

nali da musei italiani e internazionali, racconta l'arte conservativa nelle diverse popolazioni. Si arriva, così, all'era moderna: la fine del XVIII secolo e la grande rivoluzione industriale. Il presente e le sue contraddizioni, sintetizzati nelle parole "speculazione" e "catastrofe". Un'enorme parete di monitor raffigura le oscillazioni di prezzo e le quantità di cibo, metafora visiva di una borsa virtuale. Nella sala successiva un ammasso di rifiuti di cibo riproduce il paradosso dello spreco.

La penultima tappa vuole invece lasciare un messaggio d'armonia: dodici esempi virtuosi mostrano una coesistenza equilibrata tra uomo e ambiente, luoghi dove il lavoro umano è diventato esempio di equilibrio tra tradizione e innovazione, rispetto dell'ambiente e sviluppo industriale, uomo e natura. Infine, un richiamo indiretto alla memoria iniziale "Best Practices": cinque storie, narrate da cortometraggi, di eroi moderni, che tutelano e preservano la preziosa biodiversità del pianeta.

ETICA&ECONOMIA

Etico è esserci all'Expo

Quella dell'Expo 2015 è una fantastica chance anche per il Friuli e, in particolare, le sue PMI. È l'occasione per esserci, farsi notare al mondo e mettere in mostra quanto (ed è tanto) di bello e buono esiste nella nostra terra. È l'opportunità per attirare attenzione e forse anche investimenti in Friuli. Potremo far comprendere a tutti che siamo disponibili a privilegiare reti d'impresa, ovvero aggregazioni utili all'intera economia. Così facendo, infatti, s'incarna un concetto etico di grande spessore: mettersi assieme, magari rinunciando all'individualismo (che come tutti gli "ismi" non è positivo), per affrontare l'estero con maggiore competitività. All'Expo l'estero lo avremo in Italia. All'Expo ci sarà l'occasione di entrare in contatto con oltre 130 Paesi. Si potrà parlare e stringere accordi, fare affari, business come si dice oggi, in vari settori dall'alimentazione alla sostenibilità, alle smart city, al turismo e ai servizi. Si prevedono 20 milioni di visitatori e forse più. Potremo farci conoscere e divenire un punto di riferimento all'insegna di una corretta internazionalizzazione come più volte propugnata dal sistema camerale friulano e dalla stessa nostra Regione.

Insomma potremo puntare a una crescita del nostro sistema produttivo, allo sviluppo di quel sistema friulano composto per l'85% da piccole e micro imprese che possono competere sul mercato globale se si aggregano e fanno rete. Agroalimentare, innovazione tecnologica e altri settori all'insegna della modernizzazione potranno svolgere sicuramente un ruolo da protagonisti, ma c'è spazio per tutti, specie per chi ha idee. Ormai il "fasin di bes-soi" come pure il nefasto triestino "no se pol" vanno messi in soffitta. In economia sono ben altri i concetti e i valori cui puntare. Piccolo (che fece la fortuna del Nordest dei bei tempi che furono) resta bello, ma va organizzato, promosso, messo in rete pena la sconfitta con i Paesi stranieri, specie extraeuropei. Il Friuli ha produzioni di eccellenza e qualità, deve esprimerle e promuoverle al meglio. Esserci all'Expo è imperativo, ma ancor di più etico per le responsabilità che dobbiamo a questa splendida terra.

Daniele Damele

CAMERA DI COMMERCIO. LE ATTIVITÀ PER COINVOLGERE LE IMPRESE

## Il coupon per le iniziative e i B2b

Sono due le attività che la Camera di Commercio di Udine propone per coinvolgere attivamente le imprese a Expo 2015, affinché possano realizzare le migliori occasioni di scambio e collaborazione internazionale. Innanzitutto, una proposta aperta per tutta la durata dell'Esposizione. La Cciaa ha infatti accolto l'idea di Promos-Camera di Commercio di Milano in partnership con PricewaterhouseCoopers Advisory (Pwc) per favorire percorsi di internazionalizzazione durante l'evento, coordinando business meetings e partecipando così alle spese sostenute dalle imprese per questa attività. In sostanza, la Cciaa fornirà alle aziende (comparti food&wine, meccanica elettronica, real estate, arredo-design) un "coupon", che garantisce varie opportunità: di incontrare aziende che rispondono alle caratteristiche richieste, accedere a pubblicazioni, documentazione e contenuti selezionati in tema di internazionalizzazione, a strumenti per autovalutare la propensione dell'azienda all'internazionalizzazione, nonché a due biglietti per l'ingresso a Expo

e accesso privilegiato al calendario di iniziative internazionali in programma a Milano nel semestre dell'evento. PwC, a questo scopo, ha realizzato una piattaforma, Expo Business Matching (<https://www.expobusinessmatching.com/>), che consente, attraverso operatori e imprese provenienti da 148 Paesi. Con la registrazione alla piattaforma, il servizio permetterà di definire la compatibilità fra le esigenze degli operatori e creare un'agenda di incontri.

**Due progetti per coinvolgere le imprese a Expo**

La Camera di Commercio di Udine, che ha già raccolto le prime adesioni, fungerà da "aggregatore" e, a "blocchi" di 25 aderenti (seguendo l'ordine cronologico di arrivo alla casella di Pec), confermerà alle aziende l'iscrizione e invie-



rà il "coupon". L'impresa, ricevuto il coupon, conferma la registrazione tramite portale e, ricevute le offerte di incontro, conferma i singoli appuntamenti. L'azienda organizza la trasferta a Milano, informando la Cciaa (Info: [promozione@ud.camcom.it](mailto:promozione@ud.camcom.it) e 0432.273517).

La seconda iniziativa è organizzata nell'ambito di Enterprise Europe Network (Een), la più grande rete europea di supporto alla crescita delle Pmi, di cui la Cciaa udinese è sportello sul ter-

ritorio. Een e Commissione europea organizzano diversi B2b a Expo (<https://www.b2match.eu/expo2015>), in alcune date specifiche. La prima cade il 6 e 7 maggio, con un evento dedicato all'agrofood manufacturing.

L'iniziativa è rivolta alle imprese e ai centri di ricerca che intendono presentare idee e tecnologie innovative, identificare potenziali partner internazionali e scoprire le più recenti tecnologie del mondo del cibo, della salute e della nutrizione. Le adesio-

ni vanno inviate entro oggi, 24 aprile, registrandosi sul sito <https://www.b2match.eu/expo2015-agrofood>. Dal 27 aprile al 3 maggio, tramite il sito, i partecipanti potranno richiedere gli incontri bilaterali e ciascuno riceverà la sua agenda personalizzata. Il 6 e 7 maggio si svolgeranno gli incontri in sede Expo, da 30 minuti ciascuno. La partecipazione non ha nessun costo e lo sportello Een è a disposizione per ulteriori informazioni (tel. 0432.273516-230 [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it)).

Capofila l'Educandato Uccellis. I lavori saranno completati e presto presentati ufficialmente

## SCUOLE



### AGENDA DEL FUTURO

# Così sarà il futuro

I progetti degli studenti di 16 istituti friulani e i possibili scenari sul nostro territorio

Tiziana Melloni

Le scuole per l'Agenda del futuro - Udine 2024" è un progetto organizzato dalla Camera di Commercio (Cciaa) di Udine in collaborazione con numerosi partner, tra cui la stessa Regione Friuli Venezia Giulia, nell'ambito di Friuli Future Forum (Fff).



L'iniziativa sta coinvolgendo 16 scuole secondarie di secondo grado della provincia di Udine con il "Collegio Uccellis" capofila del progetto. Le scuole stanno completando in questi mesi le loro "idee di futuro", elaborazioni che hanno realiz-

zazioni e risvolti molto pratici.

A fine marzo si è svolto un incontro operativo in cui insegnanti, dirigenti scolastici e una rappresentanza degli studenti coinvolti hanno illustrato i progetti in piena fase di realizzazione, che saranno presentati ufficialmente in Regione a maggio. Il percorso è stato ideato e coordinato dal Friuli Future Forum della Camera di Commercio, che alla fine del 2014 ha aperto una linea progettuale di Fff espressamente riservata ai giovani e agli studenti, «ossia a chi popolerà davvero quel futuro su cui noi adulti abbiamo avviato questa iniziativa», spiega il project manager di Fff, Renato Quaglia.

"Agenda del futuro - Udine 2024" definisce il possibile scenario di Udine e del suo territorio nei prossimi 10 anni, attraverso la definizione di obiettivi di sviluppo condivisi anche in ambito europeo e la valutazione delle aspettative e delle potenzialità della comunità produttiva e sociale della provincia udinese.

Il metodo di lavoro è partecipativo e si avvale tra l'altro della collaborazione dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (Ocse).

### IL COMMENTO DELLA REGIONE

## "Progetti in grado di generare impresa"

Visione sul futuro, prospettive di sviluppo sociale, sguardo internazionale: tutto questo è "Agenda del Futuro 2024", un progetto importante per l'intera Regione. Lo sottolinea l'Assessore al lavoro, formazione, istruzione, pari opportunità, politiche giovanili, ricerca e università Loredana Panariti, che rimarca come l'iniziativa sia in grado di "trasformare buone idee in progetti concreti capaci di generare impresa e fornire strumenti e consapevolezza alle diverse ipotesi di lavoro imprenditoriale".

È per questo che la Regione partecipa ad Agenda del Futuro in prima persona, in quanto occorre "formarsi una visione di quella che nei prossimi anni sarà la realtà sociale ed economica e creare delle prospettive non soltanto industriali ma anche sociali".

Avere l'Ocse come interlocutore è poi un valore aggiunto, poiché a questo punto non sarà più una visione soltanto regionale ma internazionale, e saranno moltiplicate le occasioni per valorizzare le azioni dell'agenda. Il coinvolgimento delle scuole ha permesso di stilare una sorta di "mappa dei sogni" delle generazioni future che sono già presenti nel nostro territorio.

"L'obiettivo generale - rimarca l'assessore - è quello di permettere ai giovani di sviluppare e maturare quelle competenze di tipo teorico e pratico che, oltre a realizzare un quadro di riferimento per il futuro del territorio, faciliteranno anche il più possibile il loro futuro in-



L'assessore Loredana Panariti

serimento nel mondo del lavoro". Infatti è indispensabile "lavorare anche sull'apprendimento permanente e informale, che risulta essere uno degli strumenti essenziali per uscire dalla crisi".

"Il lavoro fin qui svolto - ha detto ancora l'assessore - va nella direzione del rafforzamento della rete delle conoscenze e soprattutto la loro trasversalità per costruire un percorso regionale che possa aumentare le occasioni di costruire il futuro in un contesto di crescita democratica e cittadinanza attiva".

"Quanto realizzato finora dalle scuole è la dimostrazione di quanto il nostro sistema di istruzione sia in grado di fare. Il progetto ha permesso di implementare la rete tra istituti e di fare quindi da moltiplicatore per le idee. Quanto a creatività - ha concluso l'assessore - gli studenti sono molto più avanti di noi. "Agenda del futuro" dà loro la possibilità di mettersi in gioco".

T.M

### UCCELLIS

#### Udine nella dimensione europea

Il gruppo (referente prof.ssa Angela Napolitano) è formato da allievi di 3a e 4a liceo classico europeo (sezioni internazionali). Nella prima fase il gruppo studia le problematiche e la normativa per individuare carenze e misure per la crescita da applicare alla città di Udine. Seconda fase: ideazione di soluzioni e correttivi. Terza: arrivare a una proposta normativa vera e propria.

### ISIS J. LINUSSIO

#### Coop sociale

Studio degli aspetti storici, giuridici, contabili e operativi, business plan e analisi del mercato per sostenibilità economica, sociale e ambientale. Un nuovo modo di fare imprenditoria per giovani che colgono le opportunità offerte dal territorio in una dimensione sociale del lavoro: al centro dell'impresa, l'uomo. (ref. prof.ssa Miriam D'Agostini).

### ISIS B. STRINGHER

#### StrEat Friuli

Gli allievi sono partiti dalla catalogazione dei "cibi di strada" per arrivare a un'idea d'impresa: abbinare tale tipo di alimentazione alle tradizioni enogastronomiche locali e promuovere l'educazione alimentare (ref. prof.ri Giovanni Cucci, Maria Grazia Piovesan e Biagio Nappi), tra "filiera corta", Km0 e genuinità degli ingredienti. Tutto utilizzando le nuove tecnologie per il web.

### ISIS A. MALIGNANI

#### Laboratorio informatico sperimentale

Nasce dalla collaborazione con Lats, associazione che promuove scambi tra scuole del Camerun e italiane, favorisce l'introduzione dell'Ict in Camerun e partecipa all'Internet Governance Forum dell'Onu. Si realizzano (referente prof.ssa Anna Maria Fehl) laboratori didattici con attenzione a: risparmio energetico, tecnologie a basso costo e software "open-source".

### ISIS "MANZINI"

#### Future in Progress

L'evento-spettacolo di comunicazione della scienza ispirato al modello Ted.com (ref. prof.ri Maria Ada Di Monopoli e Franco Barachino): 7 speaker raccontano in 15 minuti una visione del futuro. Gli studenti si sono organizzati in gruppi di ricerca: Il futuro del lavoro; Realtà virtuale e gamification; Rapporti tra esseri umani e Intelligenza Artificiale; Bitcoin e blockchain: rivoluzione silenziosa; I nuovi visionari, l'esempio di Elon Musk.

### MAGRINI MARCHETTI

#### La grande guerra da ricorrenza a risorsa

Progetto pluriennale (Referente prof. Mauro Plos) di sviluppo economico del territorio dalla valorizzazione del patrimonio storico della Grande Guerra, con l'individuazione di itinerari, ospitalità, imprenditorialità e professionalità necessarie, promozione e azioni di marketing transnazionale. Individua anche l'uso delle tecnologie e social network per unire identità, memoria, futuro.

### IPSIA G. CECONI

#### Cucina solare portatile

La cucina solare è costruita da una parabola di alluminio che, concentrando i raggi del sole su una pentola (o forno) porta all'ebollizione dell'acqua. La fase operativa avviene nelle officine dell'Ipsia (ref. prof.ri Melchiorre Casisi e Luigino Guerra). Si costruirà un prototipo di facile montaggio e smontaggio e piccole dimensioni da potersi utilizzare anche in zone del mondo svantaggiate.

### LICEO PERCOTO

#### Cibo&luoghi del Fvg e welfare aziendale

Due progetti (ref. prof.sse Chiara Tempo e Gianna Zoratto): nel primo gli studenti individuano cibi, prodotti, luoghi da pubblicizzare, progettano sito web di un'impresa "virtuale" e analizzano siti web di aziende locali, da coinvolgere come partner. Nel secondo si fa comprendere agli studenti l'efficacia del welfare aziendale e si realizza un'indagine sulle aziende per individuare possibili scenari futuri.

### ISIS E. MATTEI

#### Eco Green Hope S.r.l

Progetto interistituito (referenti prof.ri Patrizio Zanelli e Claudia Pitton) che porti alla simulazione di tutti gli aspetti, normativi, di finanziamento, il business plan, la promozione, per una start up che produca un rilevatore di Co2 in grado di segnalare il tasso di areazione degli ambienti (ospedali, scuole, centri convegni, uso domestico).

### ISIS R. D'ARONCO

#### SRR (Self Resolver Robot)

Un sistema tecnologico che permetta ai veicoli di scegliere automaticamente traiettorie anticollisione, "correggendo" anche l'errore umano. Il percorso coinvolge studenti della classe 2C Manutenzione e Assistenza Tecnica (ref. Prof. Emanuele Bertoni), con il coordinatore della Sezione Elettronici, esperti esterni in automazione e il coinvolgimento di un'azienda informatica.

### ITC A. ZANON

#### Riflessioni sull'economia globale

Gli allievi si sono confrontati sull'evoluzione dell'economia globale. Si è partiti da una ricerca tra imprese locali che si siano distinte nella previsione del futuro e nella conseguente riorganizzazione, per individuare professionalità "in costruzione", con visita aziendale mirata (Moroso spa). Obiettivo (ref. prof.ssa Mirella Roberta Ricci) produrre una proposta di scuola del futuro.

### LICEO COPERNICO

#### Modelli del "vivere urbano"

Finalità è produrre un modello per fotografare lo stato della città e il suo future. Si realizza anche un'indagine statistico-conoscitiva (via piattaforma informatica) sulla "percezione e modernità" dello spazio urbano, focalizzata sulla componente giovanile-studentesca che gravita su Udine (ref. arch. Roberto Cocchi).

### ISIS F. SOLARI

#### Green Energy Wind

Partendo dalla partecipazione degli studenti a incontri del Future Forum 2014 dedicati al tema dell'energia e al futuro sostenibile, sono stati individuati (Referente prof. Michele Massone) due gruppi di lavoro, il primo per la progettazione e disegno del modello di pala eolica, il secondo per la realizzazione fisica all'interno dei laboratori dell'Istituto. Successivamente verrà testato per verificarne funzionamento e potenzialità.

### ISIS BASSA FRIULANA

#### Studio sulla Bassa friulana

Si sono creati una rete di scuole ed enti, "Territorio e Biodiversità", e l'Osservatorio Bassa Friulana, in cui la scuola diventa impulso nella valorizzazione di percorsi tematici. Un esempio la collaborazione con il Cid (Centro di Documentazione Caffaro), dove è stata ospitata una mostra degli studenti (tema Expo) e la convenzione con il Comune di Torviscosa per la gestione di parte del Cid.

### ITCG MARINONI

#### Proposta per lo sviluppo urbano di Udine

Gli studenti (referenti prof.ri Franco Di Plotti e Carla Paduano) individuano un'area di business e arrivano alla commercializzazione. Due idee: un Museo diffuso, con percorsi a tema (mulini, alberi monumentali, piazze storiche...), ognuno abbinato a un gadget, e un Piano di sviluppo di Udine per valorizzare il centro e la sua offerta culturale tramite un approccio differente in tema di viabilità.

### LICEO MARINELLI

#### Un posto per noi e Future for School

Nel primo progetto il gruppo (ref. prof.ssa Angela Schinella) presenterà uno studio di fattibilità per recuperare l'ex birreria Dormisch, creando un'area di fruizione per i giovani (laboratori scientifici, sala e zona di lettura, spazio di ascolto e produzione musicale...) e della città. Nel secondo si individuano proposte per il cambiamento dell'istituzione scolastica (ref. prof.ssa Elisa Angeli).



Quale è il futuro del territorio montano friulano? A dirlo sono i numeri del Centro Studi della Cciaa di Udine

## TERRITORIO



### L'INDAGINE

# La svolta è nel turismo

In montagna crescono i servizi dell'ospitalità, che rappresentano il 17% del tessuto produttivo

Alessandro Cesare

Il futuro del territorio montano del Friuli Venezia Giulia si chiama turismo. Lo sanno bene coloro che nelle Terre alte ci vivono, lo dicono i numeri dell'analisi socio economica effettuata dal Centro Studi della Camera di Commercio di Udine. Dal 2009 a oggi, infatti, nei 58 Comuni della montagna del Fvg a crescere sono solo le attività legate ai servizi dell'ospitalità (+4%). Tutte le altre unità produttive, comprese quelle considerate più "tradizionali", risultano in diminuzione: il settore primario (-13,5%), l'industria (-9,7%), le costruzioni (-7,4%) e il commercio (-9%).

Non è un caso quindi se oggi, nel territorio montano, gli alberghi e le altre strutture ricettive, i ristoranti e i pubblici esercizi, rappresentano il 17% del tessuto produttivo, percentuale quasi doppia rispetto a quella che si registra nelle aree urbane della pianura. A seguire, nelle Terre alte, ci sono l'edilizia (16,5%) e l'industria, che ha una sua "peso" nell'economia della montagna soprattutto in Carnia (oltre il 12%).

È chiaro, quindi, che la montagna ha intrapreso, per necessità o per convinzione, la strada del turismo, tentando di sfruttare le peculiarità ambientali che costituiscono motivo di attrazione sia durante la stagione estiva che invernale. Ecco quindi giustificato il dato relativo ai posti letto per 1.000 abitanti: 278,3 del territorio montano contro 112,59 del resto della regione (dato che raggiunge quota 455 in Alto Friuli, 377 nel Pordenonese, 258 in Carnia).

**Cresce il settore turistico, cala la popolazione.** Nel territorio montano del Fvg vivono complessivamente 65 mila persone su un totale di 1 milione e 227 mila abitanti in regione, distribuite su 3.328 chilometri quadrati. Un dato

**Cala la popolazione: negli ultimi 50 anni, metà delle persone ha abbandonato la Valcanale**

in flessione del 2,55% rispetto al censimento del 2011, a fronte di un calo dello 0,52% nell'intero Fvg. Nello specifico, a soffrire di più, negli ultimi quattro anni, è stata la montagna Pordenonese con un meno 7,54%, seguita da Valcanale e Canal del Ferro con -6,53% e dalla Carnia con -1,97%. Ciò che ha trasformato l'aspetto del territorio montano, stravolgendolo radicalmente, è il lungo periodo: negli ultimi 50 anni, dal 1951 a oggi, la diminuzione di residenti è stata a doppia cifra: addirittura meno -73% nel Pordenonese, -53% in Valcanale e Canal del Ferro, -38% in Carnia, -62% in altri Comuni di montagna (vedi le Valli del Natosone). Numeri che dimostrano come la gente delle Terre alte abbia lasciato i Comuni montani per scendere a valle, in pianura, dove trovare lavoro è più facile e vivere è meno dispendioso. Non a caso, dal 1951 al 2014, la popo-

### IN CIFRE

#### L'economia: imprese e unità produttive (31 dicembre 2014)

Indicatore	Montagna	Valore regionale
Imprese attive	4.638	92.761
Imprese per 10 mila abitanti	705,8	754,5
Imprese artigiane attive (%)	35,12%	31,27%
Imprese femminili attive (%)	27,4%	22,96%
% Imprese giovani (under 35)	10,03%	8,29%
Posti letto per 1000 abitanti	278,3	112,59
Esercizi commerciali per 1000 abitanti	17,5	15,0

Il commercio è un settore importante. La funzione turistica della montagna

Fonte: elaborazioni su dati InfoCamere

### IN CIFRE

#### Montagna: saldo tra iscrizioni e cancellazioni

	Iscritte	Canc. (*)	Saldo	Tasso di crescita
2006	353	314	39	+0,67%
2007	321	415	-94	-1,61%
2008	365	509	-144	-2,50%
2009	296	369	-73	-1,30%
2010	294	307	-13	-0,24%
2011	268	326	-58	-1,06%
2012	266	308	-42	-0,78%
2013	244	322	-78	-1,46%
2014	281	340	-59	-1,12%

Nei comuni montani del Friuli Venezia Giulia il saldo tra iscrizioni e cancellazioni è negativo dal 2007 ed il 2014 conferma questa dinamica

(\*) al netto delle cancellazioni d'ufficio

Fonte: elaborazioni su dati InfoCamere

lazione residente della regione Fvg non ha praticamente subito variazioni, con un +0,1%. Ciò sta a significare che chi ha lasciato la montagna non è uscito dal Friuli, ma ha scelto la pianura.

**I bambini sono pochi, gli anziani molti.** Un'altra delle criticità della montagna emerge dal rapporto tra gli indici di vecchiaia, natalità e mortalità. Le persone anziane sono sempre di più, i bambini sempre di meno: a fronte di un indice di mortalità pari a 244 in montagna e di 196 nel resto della regione, l'indice di natalità è di 6,4 contro 8,1. Nelle Terre alte, inoltre, l'indice di vecchiaia è pari a 14,3 contro l'11,6 dell'intero Fvg. Entrando nel dettaglio dei numeri si nota come la natalità sia più bassa nella montagna pordenonese (5,4), quindi in Valcanale-Canal del Ferro (5,9) e Carnia (6,7). Stesso andamento anche per gli indici di vecchiaia (321 nel Pordenonese, 272 in Alto Friuli, 228 in Carnia) e di mortalità (16 per il Pordenonese, 13,5 per Valcanale-Canal del Ferro e Carnia).

Pochi figli anche a causa dell'esiguità dei nuclei familiari: 31,257 in tutta la montagna, con 17,682 in Carnia, 5,409 in Alto Friuli, 2,551 nella Destra Tagliamento, 5,615 negli altri Comuni montani.

**Con i residenti, scendono anche le imprese.** La dinamica demografica delle imprese della montagna risulta più recessiva rispetto a quella del Friuli Venezia Giulia: in 15 anni la regione ha perso quasi il 10% delle imprese attive (circa 9.700 unità), mentre nel territorio montano si registra un calo delle imprese attive pari al 12% (635 aziende in meno).

In particolare in Carnia, sempre dal 2000 a oggi, la popolazione delle imprese attive è diminuita dell'11%, stesso dato di Valcanale e Canal del Ferro, mentre nei Comuni della

montagna pordenonese il calo è stato del 12%. Dal 2006 al 2014, il numero di nuove imprese è sceso in maniera drastica passando da 353 a 281, mentre le cancellazioni sono aumentate, da 314 a 340.

Nei Comuni montani del Fvg il saldo tra iscrizioni e cancellazioni è negativo dal 2007, e il 2014 conferma questa tendenza (lo scorso anno, ad esempio, il saldo è stato negativo di 59 unità, 281 le aziende iscritte, 340 quelle che si sono cancellate).

**La situazione attuale delle attività produttive.** Oggi, le

**Negli ultimi 10 anni si registra un calo delle imprese attive pari al 12% (635 aziende in meno)**

imprese attive in Friuli Venezia Giulia sono 92.761, di queste 4.638 si trovano in montagna. Le imprese artigiane nelle Terre alte sono il 35% del totale (il 31% il dato regionale), le imprese femminili attive il 27% (contro 22% del Fvg), le aziende giovani (under 35) il 10% (contro l'8%). In Carnia prevalgono le imprese artigiane (37,7%), in Valcanale-Canal del Ferro quelle femminili (30,3%).

Per quanto riguarda la presenza di esercizi commerciali per mille abitanti, la montagna, con un valore pari a 17,5, sta meglio rispetto al resto della regione, ferma a 15. Dato che tocca quota 23,8 in Alto Friuli, 18,3 in Carnia e 13,2 nel Pordenonese. Analizzando i vari ambiti di attività, il commercio costituisce il 21,9% del tessuto produttivo della montagna, l'industria il 12,8%, i servizi dell'ospitalità il 16,7%, l'edilizia e le costruzioni il 16,4%.

### LA CURIOSITÀ

#### Carnici popolo di commercianti e artigiani

**S**e le imprese del turismo, negli ultimi anni, sono state le uniche a crescere nella montagna del Fvg, ad andare per la maggiore, in termini percentuali, sono ancora le attività commerciali. Il 21,88% del tessuto produttivo della montagna è costituito dal commercio, con 1.292 unità produttive attive che danno lavoro a circa 2.500 addetti. Una diffusione che riguarda in special modo la Carnia con 696 attività, poi la Valcanale e il Canal del Ferro con 370, gli altri Comuni montani con 151 e il Pordenonese con 75. L'industria, invece, 'pesa' per il 12,8%, con 758 unità produttive attive sparpagliate tra Carnia (505), Alto Friuli (112), montagna Pordenonese (57) e gli altri territori della provincia udinese (84). Complessivamente gli addetti sono 4.800, 3.900 dei quali si trovano in Carnia. A questo proposito una fetta rilevante di occupati è localizzata nell'area industriale di Amaro, dove trovano posto attività produttive di una certa rilevanza.

Per quanto riguarda l'ospitalità, sono 986 le imprese attive in montagna, 527 in Carnia, 242 in Valcanale-Canal del Ferro, 87 nel Pordenonese, per un totale di 2.400 addetti. In questo caso il comparto rappresenta il 16,7% del tessuto produttivo delle Terre alte.

Il rapporto del Centro studi della Camera di Commercio, infine, ha scattato una fotografia anche al settore dell'edilizia e delle costruzioni: in questo caso le imprese attive sono 971, localizzate soprattutto nel territorio carnico (563) e in Alto Friuli (163).

Nella montagna del Fvg, infine, si conferma radicata la presenza di attività artigiane, che sono il 35% del totale, valore che tocca quota 38,4% in Carnia.

AL.Ce.

### COMMENTI

#### "Occorre alzare lo standard qualitativo delle strutture"

«È indubbio che il turismo rappresenta il futuro del territorio montano». A dirlo è il presidente del Consorzio turistico di Tarvisiano, Sella Nevea e Passo Pramollo, Gabriele Massarutto, commentando i dati del Centro studi della Camera di Commercio di Udine. «In questi ultimi anni - aggiunge - il nostro territorio è cresciuto molto, ampliando l'offerta di servizi a disposizione dei turisti, sia in estate che in inverno. Ne sono un esempio le nuove attrattive legate al mondo dello sci, parco giochi sulla neve su tutte, e la pista ciclabile "Alpe Adria". Sta migliorando anche l'offerta alberghiera ed extraalberghiera, grazie a un percorso avviato fin dal 2003, data in cui il Tarvisiano ha ospitato le Universiadi invernali. Senza dimenticare che, in questi anni - precisa - la qualità del turismo in Alto Friuli è migliorata anche grazie ai tanti progetti messi a punto dal Consorzio in collaborazione con i partner d'oltreconfine di Austria e Slovenia».

Massarutto quindi, non pare sorpreso dai dati della Camera di Commercio, secondo cui l'unico settore in crescita nel territorio montano, negli ultimi sei anni, è stato il turismo. «La situazione è destinata a migliorare ancora grazie agli investimenti legati al progetto Pisu - evidenzia il presidente di Cosetur - che consentiranno al Tarvisiano di compiere un ulteriore salto di qualità. La nostra località cambierà volto con interventi mirati e con azioni di marketing territoriale, puntando molto



Gabriele Massarutto



Paola Schneider

sul miglioramento dei servizi turistici per le famiglie». Complessivamente, tra fondi regionali (5.987.370 euro), risorse del Comune di Tarvisio (1.400.000) e dei privati, il Pisu produrrà investimenti pari a 7 milioni di euro. A notare una certa vivacità nel tessuto produttivo della montagna in campo turistico, a conferma della tendenza messa in evidenza dai dati del Centro studi della Cciaa, è la presidente regionale di Federalberghi, Paola Schneider. «Stanno nascendo tutta una serie di piccole attività nell'ambito dei servizi al turista - assicura Schneider - che andrebbero prese maggiormente in considerazione dalla politica durante la definizione delle strategie territoriali. Già è difficile riuscire a far sopravvivere la montagna solo con il turismo, se poi viene a mancare un occhio di riguardo da parte delle istituzioni, diventa un'impresa». La presidente di Federalberghi, si riferisce, in particolare, alle modalità con cui il territorio viene promosso a livello nazionale e internazionale: «Va mantenuta una certa autonomia del prodotto montagna durante la promo-

zione - chiarisce Schneider -. Bene che se ne occupi Turismo Fvg, ma la montagna non può essere considerata un tutt'uno con l'offerta turistica regionale, serve una differenziazione». Le potenzialità ci sono tutte, ma Schneider lamenta ancora una mancata capacità, da parte degli addetti del settore, di andare tutti nella stessa direzione, perseguendo un progetto di sviluppo unico. Sul fronte delle strutture ricettive, il cui numero, come evidenzia l'indagine della Cciaa, è superiore in montagna rispetto alla pianura, Paola Schneider lancia un appello ai suoi colleghi albergatori: «La Regione ha fatto tanto attraverso la Camera di Commercio e il Fondo Montagna - assicura - ma molto resta ancora da fare per alzare lo standard qualitativo delle strutture. Anche i privati devono fare la loro parte, investendo risorse per rinnovarsi nonostante il momento non sia dei migliori. L'importante, in questa fase - chiude la presidente di Federalberghi Fvg - è riuscire a capire da che parte si vuole andare per fare i passi più opportuni verso la crescita».

A.C.

Dopo aver lavorato per 12 anni in due grosse aziende la decisione di mettersi in proprio

## STORIE DI IMPRENDITORI



GIOVANE IMPRENDITORE/ FEDERICO CACCIAPUOTI

# Artigiano della grafica

Bottega Creativa è un'azienda specializzata nella stampa personalizzata su tutti i tipi di tessuto

Mara Bon

Ogni oggetto può essere stampato e personalizzato con cura artigianale. Sia pezzi unici che quantitativi importanti. La creatività non ha confini alla Bottega creativa di Federico Cacciapuoti.

Il giovane artigiano della grafica, classe 1976, ha avviato la sua attività nel 2013.

Dopo aver lavorato tanti anni come dipendente presso grandi aziende del settore grafico, matura la decisione di aprire la sua impresa. Nasce la Bottega Creativa in via Marinoni, 57 a Udine (www.bottega-creativa.com). Azienda specializzata nella stampa personalizzata su tutti i tipi di tessuto, dalle magliette, t-shirt, grembiuli e borse. E anche su altri tipi di oggetti stampabili.

Dopo aver lavorato per 12 anni in due grosse aziende del settore grafico - ha spiegato il giovane imprenditore - ho deciso di partire per conto mio".

Quali sono state le maggiori difficoltà iniziali?

"Trovare gli spazi, gestire la burocrazia e la crisi economica. All'inizio non è stato facile individuare gli spazi adeguati per aprire la Bottega. Avevo infatti bisogno di spazio, sia per il laboratorio che per il negozio. E la ricerca nel centro città non è stata facile. Poi la burocrazia. Gli adempimenti e le norme. Dopo tanti anni da dipendente è stato importante affrontare anche il passaggio a titolare".

Infine la crisi economica. Ma questo è un aspetto generale che non mi ha fermato. La crisi economica riguarda un po' tutti. Certo, ci sono sfide e difficoltà. Ma tante persone hanno



creduto nel mio progetto. E ho ricevuto tanti incoraggiamenti ad andare avanti; un ringraziamento va alla mia collaboratrice per il prezioso lavoro svolto".

**Affrontate le criticità iniziali, sono arrivate ben presto le soddisfazioni. Un esempio?**

"Una grossa azienda del pordenonese ha ordinato una fornitura di tessuti stampati da spedire negli Stati Uniti. Per una piccola giovane realtà come la nostra è stata una bella soddisfazione".

**Quali sono i punti di forza che l'azienda può offrire?**

"Pur essendo una piccola realtà artigianale possiamo offrire una fornitura realizzata tutta internamente nel nostro laboratorio. E velocemente. Grazie alla possibilità di preparare tutto in bottega, i tempi di lavorazione si abbassano e i servizi sono rapidissimi. Inoltre, non ci sono quantitativi minimi di realizzazione. Questo permette di essere molto flessibili e

adatti a rispondere sia alle richieste di privati che di aziende. Non abbiamo quantità mi-

**Tra le prime soddisfazioni una grossa azienda del pordenonese ha ordinato una fornitura di tessuti stampati da spedire negli Stati Uniti**

nime, si può richiedere anche un pezzo unico".

**Quale è stata la richiesta più originale per un privato?**

"Se dobbiamo individuare una richiesta stravagante che abbiamo ricevuto direi quella della biancheria intima, con stampa personalizzata".

Molte richieste sono anche le stampe su cuscini e su shopping bag, sempre di tessuto.

Ma la Bottega è in grado di stampare anche diverse tipologie di prodotto, dai puzzle alle tazze, ad altri accessori e gadget promozionali. I gadget promozionali sono oggetti brandizzati con il logo di un prodotto o di un'azienda. Vengono distribuiti come omaggi per far conoscere il brand che promuovono. Un'azienda può scegliere di fare una campagna di marketing promozionale con gadget perché desidera che il proprio messaggio duri a lungo nel tempo. La regalistica aziendale gioca un ruolo chiave per far conoscere i propri servizi e rafforzare l'immagine aziendale.

La Bottega è in grado di accontentare quindi le più variegate proposte, da quelle più semplici a quelle più complesse. Per un cliente, sono state stampate, per esempio, 400 maglie con più tecniche di stampa sullo stesso prodotto. Il servizio è stato particolarmente articolato, che ha richiesto una lavorazione più lunga, ma con un risultato davvero soddisfacente.

La Bottega Creativa propone inoltre soluzioni artistiche uniche da stampare. Grazie alla collaborazione con artisti locali, si è creato infatti un network culturale. Molti artisti organizzano spesso delle mostre personali. Da questo mondo creativo, fatto di passione per l'arte e il design, nascono nuove sinergie con esiti inaspettati.

"Un artista - ha raccontato Federico - ha fatto un'installazione con una nostra maglietta".

La maglietta diventa quindi un pezzo unico e una vera e propria opera d'arte. Ecco perché nella Bottega creativa



ogni prodotto nasce con passione artigianale. Le tecniche adottate permettono inoltre di mantenere inalterate le caratteristiche del tessuto, con la possibilità di avere un risulta-

**Non solo T-shirt. La Bottega è in grado di stampare anche diverse tipologie di prodotto, dai puzzle alle tazze, ad altri accessori e gadget promozionali**

to ottimale. Si può scegliere capi di abbigliamento tra un'ampia gamma di colori e taglie a disposizione. Oppure tra diverse tipologie di oggetto.

Sia che si tratti di oggetti utili e funzionali, sia che si tratti di maglie uniche e artistiche, sicuramente i regali personalizzati sono molto apprezzati da chi li riceve.

BIRRA (BY) CHIARA

La bevanda "dedicata" alle accise

**I birrai al momento non sono di ottimo umore. Dal 1 gennaio 2015**

**è scattato un ulteriore aumento delle accise su birra e liquori, arrivando al +30% negli ultimi 15 mesi: 3,04 euro per grado plato a ettolitro - stiamo quindi parlando, a seconda del tipo di birra, di una cifra che va dai 35 ai 60 euro a ettolitro. Un rincaro che non ha riguardato solo la birra: che è però l'unica bevanda alcolica da pasto ad esserne colpita, in quanto il vino è esente da accisa. Aggiungendo l'Iva la pressione fiscale è ora quantificabile, secondo Assobirra, al 45% del prezzo finale: una pesante penalizzazione per un settore che conta quasi 900 aziende e 4700 occupati diretti, 200 mila aziende e 136 mila occupati con l'indotto, e vale 3,2 miliardi di euro.**

**La raccolta firme «Salva la tua birra» lanciata da Assobirra, con tanto di uno studio di Ref secondo cui senza la frenata impressa dall'aumento dell'accisa il settore sarebbe in grado di creare 7000 posti di lavoro l'anno, non ha sortito effetti; così i birrai del Fvg hanno avviato una singolare forma di protesta.**

**Il fondatore dell'Accademia delle birre, il triestino Paolo Erne, ha lanciato l'idea di fare una birra comune, battezzata "Accisa nera", su ricetta di Emanuele Beltramini del birrifico Grana 40 di Ipllis: una birra scura di appena 4 gradi e che, creando un contrasto tra gli aromi intensi del luppolo e il corpo leggero, lasci perplesso nello scoprire come una birra che si preannunciava ben corposa si riveli invece tutto l'opposto. Il messaggio è chiaro: se le tasse aumentano, i birrai saranno costretti a fare birre sempre meno "cariche" in quanto ad ingredienti e grado plato per tagliare sui costi.**

**Grazie alla rete di Accademia delle birre, la ricetta venuta da Ipllis ha fatto il giro d'Italia. Nella nostra regione sono per ora tre i birrifici che hanno brassato Accisa Nera, e l'hanno fatto unendo le forze: Grana 40 ha lavorato insieme alla Birra di Meni di Cavasso Nuovo (Pn) per la produzione, e con Antica Contea di Gorizia - che ha proposto la sua versione - per la serata di presentazione al Mastro Birraio di Trieste il 1 aprile. Antica Contea ha poi ripetuto l'evento il 15 aprile alla Brasserie di Tricesimo.**

Chiara Andreola

IMPRENDITORE STRANIERO/ARTI MEMOLLA Titolare del ristorante "Al Tarcentino"

## Pensare in grande, per crescere sempre

Parola d'ordine: puntare sempre in alto per crescere. È questo il leit motiv della vita imprenditoriale di Arti Memolla, 41 anni, cittadino albanese che in Friuli si è stabilito da tempo (dal 1998), facendosi strada. Il segreto? "Costante impegno, senza fermarsi mai e contando sulle proprie forze", esordisce l'albergatore e ristoratore molto noto nella "sua" Tarcento, la perla del Friuli. "Per tutto quello che sono riuscito a realizzare negli anni - sottolinea subito Arti -, devo dire grazie ai tarcentini e alla gente dei dintorni, che hanno sempre apprezzato il mio lavoro". Titolare, proprietario e gestore de "Al Tarcentino", albergo-ristorante e pizzeria nel centro della cittadina collinare, Arti è sicuramente uno che "si è fatto da sé, partendo dalla "gavetta".

Ricorda di essere sbarcato a Brindisi, nell'ormai lontano 1995, al termine di uno dei tanti "viaggi della speranza" di allora, dal porto di Valona alle coste italiane, attraverso l'Adriatico a bordo di gommoni o di altre imbarcazioni di fortuna. Viaggi rischiosissimi, "ma in Albania la

situazione allora era insostenibile - commenta -, perché subito dopo il crollo del regime comunista non c'era assolutamente lavoro". Lui se n'è andato a 21 anni, con in tasca la licenza di scuola media conseguita in patria. Da Brindisi Arti è arrivato in Sicilia, nella zona di Ragusa. Ed è lì che si è inizialmente stabilito (per tre anni), facendo le sue prime esperienze come cameriere. "Di giorno lavoravo nei campi per la raccolta di pomodori - racconta -, di sera andavo a lavorare nei ristoranti come lavapiatti". Di seguito a Bibione negli alberghi, dal 1998, per la stagione estiva. E finalmente l'arrivo in Friuli, a Tricesimo, come cameriere al ristorante "Al Saraceno" e, dal 2000, come dipendente "Al Tarcentino". Proprio l'albergo che Arti nel 2007 ha preso in gestione, per poi giungere ad acquistarlo. A partire dal 2003, la sua carriera come albergatore è stata in continua ascesa: prima come responsabile del "Green Hotel" di Magnano in Riviera, e successivamente come fondatore, gestore e "rinnovatore" di diversi ambienti. Dalla pizzeria

Sottocastello a Cassacco, fino a "Pronto Pizza" ad Artergia e alla pizzeria Riviera a Magnano.

Oggi Arti è un affermato imprenditore della ristorazione e del settore alberghiero. "Sebbene anche il Friuli stia attraversando un periodo di crisi - spiega Arti -, devo dire di non averla mai sentita finora, anzi la mia attività è sempre stata in costante crescita". L'aumento del volume di affari ha consentito a Memolla di poter progetta-

re, attualmente, un importante punto di svolta: il "raddoppio" del suo hotel. Prossimamente, annuncia, "si passerà dal Tarcentino al Tarcentone". La battuta rispecchia la realtà, perché Arti ha in cantiere un notevole ampliamento, che consentirà alla struttura alberghiera (oggi 18 camere), di avere 150 nuovi coperti al ristorante e altre 26 camere. "L'obiettivo - fa sapere l'imprenditore - è quello di ingrandire e qualificare la struttu-

ra ricettiva perché entri, a pieno titolo, nei circuiti del turismo nazionale e internazionale". Un passo che Arti vuole fare anche a vantaggio della comunità tarcentina. "Con un grande albergo in centro - spiega - anche il paese avrà una carta in più da giocare dal punto di vista dell'attrattiva turistica".

Coniugato con una connazionale, padre di due figli (9 e 13 anni), Memolla parla perfettamente l'italiano e si sente in tutto e per tutto parte della terra friulana che l'ha accolto. "No ho mai avuto alcun problema di inserimento, e il mio lavoro è stato sempre apprezzato", evidenzia. Ha fatto domanda per la cittadinanza italiana, anche se in Albania ci torna spesso, a trovare genitori e parenti. "Però adesso non lascerò mai il Friuli - confessa -: qui stanno i miei interessi, i miei progetti e la mia famiglia". "Al Tarcentino" è una realtà in espansione: Arti conta 8 dipendenti, "di cui uno solo è albanese", segnala, mentre gli altri sono italiani. L'albergo, il ristorante e il bar sono aperti 7 su 7

Alberto Rochira



Ha imparato l'arte dell'affilatura a soli 15 anni. E da apprendista artigiana è diventata titolare di un prestigioso negozio

## DONNE IMPRENDITRICI



**DANIELA DROSSO**

# L'orgogliosa arrotina

Nell'Antica Coltelleria di Palmanova si trova ogni tipo di lama, da cucina ma anche da collezione

Raffaella Mestroni

**C'**è la sciabola del sommelier, bellissima ma un po' inquietante - anche se taglia solo "la testa" delle bottiglie di champagne; c'è il coltello sportivo, da caccia o militare e il coltello da collezione; c'è il coltello giapponese, come il "Kasumi" con lama realizzata con 33 strati di acciaio lavorato il cui effetto damascato è bellissimo. E ancora, ci sono i coltelli da cucina e quelli professionali, con lame in acciaio, in ceramica, in titanio, per non parlare dei manici speciali, realizzati nei materiali più innovativi. Apprendo la porta di una coltelleria - e in questo caso stiamo parlando dell'Antica Coltelleria di Palmanova, in Borgo Aquileia a Palmanova, ovviamente - si spalanca veramente un mondo, un mondo curato e gestito con grazia e competenza da Daniela Drosso. Paziente e preparata, conosce praticamente la storia e le caratteristiche di qualsiasi tipo di lama presente in negozio. Non soltanto, perché le lame lei anche le affila. Orgogliosa arrotina, ha imparato il mestiere fin da giovanissima, visto che ha scelto il mondo del lavoro quando aveva appena 15 anni. "A disposizione, quella volta, c'era un posto nel negozio-laboratorio di Paolo Corrado che gestiva l'attività di famiglia. Aveva bisogno di una persona che lo aiutasse un poco in tutto e così cominciai la mia carriera come apprendista artigiana,



perché era meno costosa dal punto di vista contributivo rispetto a quella di commessa". Da lui Daniela impara i segreti dell'affilatura di forbici e coltel-

**Daniela ha riorganizzato il negozio eliminando la pelletteria e la bigiotteria e inserendo pian piano sempre più casalinghi**

li, l'arte di recuperare strumenti apparentemente "da buttare" ma che in realtà, con le dovute cure, possono svolgere ancora il loro lavoro. Il primo passaggio scatta dopo soli 12 mesi e

arriva la qualifica di commessa a cui segue la svolta vera e propria datata 1993 anno in cui diventa socia. L'entusiasmo non le manca e nemmeno l'intuito - lo spirito commerciale dicono sia una dote innata - sostenuto da un'adeguata dose di coraggio. Quando il socio viene a mancare, decide così di proseguire da sola. Riorganizza il negozio, eliminando la pelletteria e la bigiotteria e inserendo pian piano sempre più casalinghi, in maggior sintonia con il resto dell'offerta. Prodotti di grande qualità, quindi, che vanno mantenuti in perfetto stato per poter garantire i risultati. E proprio qui sta una delle carte vincenti di Daniela: l'assistenza post vendita, dall'affilatura di forbici e coltelli alla fornitura di pezzi di ricambio per le macchine impastatrici o



i frullatori. Il tutto sempre affiancato dal consiglio giusto e dalla disponibilità a reperire l'ultimo modello di affettatrice. Una faticaccia, non c'è che dire che non le pesa però, proprio perché alla base c'è una gran passione. "Le difficoltà ci sono - conferma - perché la concorrenza delle vendite on line si fa sentire, perché la burocrazia occupa uno spazio crescente della giornata, perché i margini di guadagno si sono ridotti parecchio negli anni. Con la diffusione di Internet è molto più facile trovare anche le marchi più di nicchia a prezzi accessibili e le consegne sono rapide. Certo l'acquisto on line non assicura il post vendita ed è anche per quello che io curo moltissimo questo aspetto, ma non sempre è sufficiente". Un piccolo vantaggio, da Internet, lo ha avuto anche Daniela però. Grazie al sito ("<http://anticacoltelleriapalmanova.it/>") la clientela si è ampliata e la sua simpatia ha fatto il resto.

## Il ritorno del rasoio

**L**a cosa curiosa, almeno per chi non conosce la storia commerciale delle coltellerie, è che un negozio dove si vendevano "lame" - un tempo - nella maggior parte dei casi aveva anche un settore profumeria. Che c'azzecca, diremmo oggi, il profumo con la lama? In realtà molto, soprattutto quando la lama è quella di un rasoio. Ebbene sì, una volta nelle coltellerie c'era lo stesso spazio per i coltelli e per i rasoi, con tutto ciò che ci ruota intorno: pennelli da barba di svariate tipologie, creme e lozioni, nonché tutta una serie di strumenti per affilare le lame come pietre cote dalla tipica forma rettangolare o acciaini in ceramica oppure diamantati. Un ambito, quello dei rasoi, che sta recuperando spazio e ruolo alla grande, una nicchia sempre più apprezzata e richiesta. "I modelli per la rasatura a mano proposti adesso - spiega Daniela Drosso, titolare dell'Antica Coltelleria di Palmanova - riprendono il design originale delle case più famose, reinterpretati e realizzati con materiali innovativi. Il risultato è un prodotto elegante e raffinato, apprezzato anche dalla clientela più giovane". Un vero e proprio must, per esempio, è rappresentato dal kit di rasoio, pennello e supporto, il tutto racchiuso in un elegante cofanetto e, per chi vuole aggiungere un tocco di grande signorilità, arricchito da uno dei prodotti della casa londinese Trumper, il più acclamato barbiere di fine Ottocento, insignito con il Royal Warrant e nominato Court Hairdresser dalla Regina Vittoria. Come tanti altri oggetti, anche il rasoio per la rasatura a mano sta tornando di gran moda insomma e non solo fra gli adulti. Lo acquistano i più giovani come regalo di compleanno o di laurea, lo comprano le ragazze per il "moroso" che non deve chiedere mai, lo compra l'uomo per se stesso perché questo tipo di rasatura non ha confronti - dal punto di vista del risultato - con i rasoi elettrici più moderni, soprattutto per chi deve fare i conti con la pelle delicata.

## EDITORIA

### Palmanova: la credibilità di un bene

**E'** inutile dire, a piena voce, che la cultura è un volano economico. In più occasioni negli ambienti politici si sente ripetere questo concetto e, nell'ascoltarlo, tutti si trovano d'accordo. Poi però le cose non vanno così. Siamo in un Paese che possiede il 75% dei beni culturali del mondo. Qualcuno dice che sono troppi e appunto per questo difficili da mantenere, tutelare e salvaguardare. Bisogna considerare che le risorse impiegate in cultura sono un capitale che si riversa sul piano turistico, economico e ambientale. Sono tutte osservazioni che emergono consultando il volume "L'architettura militare di Venezia in terraferma e in Adriatico fra XVI e XVII secolo" che raccoglie, in 461 pagine, gli atti di un convegno che si è tenuto a Palmanova l'8 e il 10 novembre del 2013. E' una fortuna che la raccolta delle esperienze culturali e contributo di aree di studio completamente diverse tra loro abbiano ottenuto la pubblicazione. Ciò è stato possibile con l'impegno della Regione, del Comune di Palmanova, dell'Università "La Sapienza", del Ministero dei beni, delle attività culturali e del turismo, dell'Unioncamere Fvg e della Camera di commercio di Udine. Il condensato di questi studi si è avvalso del coordinamento e catalizzazione del profes-



sor Francesco Paolo Fiore, direttore del Dipartimento di storia, disegno e restauro dell'architettura all'Università "La Sapienza" di Roma. Le architetture militari che Venezia realizza nella seconda metà del Cinquecento - si puntualizza nella quarta di copertina - sono frutto di scelte strategiche e nuove tecniche costruttive che, partendo dalla visione territoriale e dai sistemi bastionati di Francesco Maria Della Rovere, definiscono nuove dimensioni, forme e soluzioni per rispondere alla crescente potenza degli eserciti e delle armi da fuoco. Di alto spessore culturale la presentazione del volume che si è tenuta nella Sala Valduga della Camera di Commercio di Udine, alla presenza di un interessato pubblico che ha partecipato attivamente ai lavori.

Il volume, edito dalla Casa editrice Olschki di Firenze, affronta il tema della difesa degli estesi confini della Repubblica di Venezia mettendo in campo gli scambi di modelli che coinvolgono direttamente militari, ingegneri, architetti, portatori di esperienze europee. L'architettura, in questo caso, diventa una materia interdisciplinare perché fonda le sue radici e si esprime nelle sue varie forme tenendo conto di diversi fattori che si basano sulla difesa, ma hanno come obiettivo quello di creare le condizioni di vita sociale pur all'interno di rigide strutture urbanistiche progettate principalmente per la difesa di confini e la sicurezza di uno Stato. Il libro "L'architettura militare di Venezia in terraferma e in Adriatico fra XVI e XVII secolo" prende in con-



siderazione le principali architetture costruite a difesa di luoghi, porti e città, da Bergamo all'estremità della Dalmazia e, come riferisce nell'introduzione il professor Fiore, "è rivolto a inquadrare i vari aspetti dell'attività che dal 1542 Venezia affida alla magistratura dei Provveditori alle fortezze per aggiornare le difese del suo esteso stato da terra e da mare". "Per restare agli episodi più rilevanti - aggiunge il professor Fiore - sui confini occidentali con Milano e meridionali con Mantova e lo stato della chiesa, si realizza l'imponente cinta della città di Bergamo, Brescia viene dotata di una nuova fortezza, si lavora a fortificare Orzinuovi sull'Oglio, Peschiera sul Garda, Legnago sull'Adige e a completare le fortificazioni di Verona. Su quelli orientali verrà costruita Palmanova". Palmanova, in questo contesto, è in prima linea ed è inserita nel sito transnazionale "Le opere di difesa veneziane tra il XV e il XVII secolo" presentata all'Unesco per l'iscrizione nella lista del Patrimonio dell'Umanità. **Silvano Bertossi**

## IN BREVE

### AREA CO - WORKING A FRIULI INNOVAZIONE

Da aprile il Parco Scientifico e Tecnologico di Udine si è arricchito di un nuovo spazio, dedicato ai liberi professionisti di tutte le discipline che ora potranno avere un ufficio immerso nel verde in questa prestigiosa sede a costi competitivi e con una modalità di condivisione con altri freelance.

L'Area Co-working è stata allestita in uno dei due edifici Casa Clima classe A inaugurati nel 2013. Si tratta di uno spazio indipendente con 8 postazioni ufficio attrezzate, wi-fi, area relax, sala riunioni. Attivato da un suggerimento dell'Assessore all'Innovazione del Comune di Udine Gabriele Giacobini, il co-working risponde alle esigenze di un nuovo stile lavorativo apprezzato soprattutto dai lavoratori autonomi più giovani: flessibilità e semplicità. Che si traducono nella possibilità di accedere a una scrivania in un ufficio condiviso per un tempo variabile, da un solo giorno a più settimane, o mesi, con una semplice email ( [HYPERLINK "mailto:segreteria@friulininnovazione.it"](mailto:HYPERLINKmailto:segreteria@friulininnovazione.it)) a cui segue nel giro di 24 ore il rilascio di un badge nominale che consente l'accesso al Parco H24 sette giorni la settimana a un prezzo di 10 euro al giorno (scontistiche applicate per periodi superiori).

### GIUSEPPE VILLANI NEO PRESIDENTE DEL CONSORZIO DEL PROSCIUTTO DI SAN DANIELE

Giuseppe Villani, Amministratore Delegato della Villani Spa, è stato eletto dal Consiglio di Amministrazione come nuovo presidente del Consorzio del Prosciutto di San Daniele e resterà in carica per i prossimi tre anni. Il CDA è altresì composto da Stefano Fantinel e Alessio Prolongo vicepresidenti, Lorenzo Bagatto, Alberto Bellegotti, Sofia Kavcic, Nicola Levoni e Marco Pulici consiglieri rappresentanti dei produttori, Daniele Martelli consigliere rappresentante delle imprese di macellazione, Adriano Milani e Matteo Zolin consiglieri rappresentanti degli allevatori. Nel 2014 si attesta un aumento del 10% delle vendite del Prosciutto di San Daniele. Segno che, nonostante la congiuntura economica non favorevole, la qualità continua a premiare, così come il rigore nei controlli e l'eccellenza di uno dei prodotti simbolo di Made in Italy nel mondo.



Le categorie: "Muoversi in solitaria non porta da nessuna parte"

## IL DIBATTITO



### L'INCHIESTA

# Appello all'unità

Economia friulana a rischio parcellizzazione "Così si rischia anche la specialità"

Marco Ballico

Serve una visione unitaria. E una classe dirigente che la sappia interpretare al meglio. «Altrimenti siamo destinati all'irrelevanza», dice il rettore dell'Università Alberto Felice De Toni. Perché muoversi in solitaria, è la considerazione del presidente di Confartigianato Graziano Tilatti, «non porta da nessuna parte. E' anzi l'anticamera della fine della specialità anche a livello politico-istituzionale». Il tema è quello del Friuli dell'economia che si divide. Confindustria, Fiere, Camere di commercio. Le categorie del territorio vedono le alleanze sul confine tra Trieste e Gorizia e assistono all'attrazione tra Veneto e provincia di Pordenone. Inevitabile interrogarsi sul futuro di un'economia friulana a rischio parcellizzazione. In un'ottica in cui, rileva Gino Vendrame, presidente di Coldiretti Udine, «il piccolo, tanto più se diviso, non è in questo caso né virtuoso né vincente».

#### UNITA' ATTO DOVUTO

Questione di rappresentanza, ma non solo. «Credo che la dimensione regionale sia un atto dovuto - rileva il presidente della Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia Giuseppe Morandini -, sul quale non dovremmo nemmeno perdere tempo a discutere». Al contrario, prosegue Morandini, «ci dovremmo impegnare nel riempire quella dimensione di contenuti strategici che aiutino a trasformare in valore le con-



Pierluigi Zamò

dizioni congiunturali favorevoli attuali che, purtroppo, non dureranno in eterno».

#### BENEFICIO RECIPROCO

Sulla stessa linea anche Matteo Tonon, presidente di Confindustria Udine. «Regione piccola la nostra, con un'economia che su Udine e Pordenone si fonda su una forte vocazione manifatturiera e sul versante della Venezia Giulia si basa invece sul sistema logistico e portuale. Forme produttive, però, che possono trarre reciprocamente beneficio da azioni di integrazione. Integrazione de facto che porta a considerare il Friuli Venezia Giulia come un'unica realtà, la dimensione ottimale cui mirare da parte di tutti i livelli dell'economia al fine di trovare il massimo dell'efficienza, oltre che di poter contare su organi di "governance" in grado di ragionare con prospettive univoche e unitarie». Partendo dal presupposto, rimarca inoltre Tonon, che «la politica industriale di una regione è per definizione una politica industriale unica e rappresenta una visione e un modello di sviluppo».



#### FRIULI FRAZIONATO

Posizione molto netta anche quella del rettore dell'ateneo friulano. «Io credo che Camere di Commercio, le territoriali di Confindustria ma anche altri sindacati dell'imprenditoria debbano tralasciare gli interessi di parte e convergere verso strutture uniche - sostiene De Toni -. Si stabiliranno i modelli organizzativi, siano federazioni, fusioni o altro, ma non potrà essere questo un fattore di freno verso una reale sinergia. Se non ci si arriva in tempi brevi, saremo nel lungo periodo destinati all'irrelevanza». Anzi, aggiunge De Toni, «il rischio di frazionamento è nei fatti perché il Friuli, purtroppo, è già frazionato. E fatica a cogliere l'opportunità di fare le cose assieme. Un tema che, su più ampia scala, è di valenza europea. Solo unita la Ue può contrapporre una vera sfida a colossi come Stati Uniti e Cina».

#### FARE SISTEMA

Guarda a una realtà più va-

sta anche l'imprenditore del vino Pierluigi Zamò, alcuni giorni fa in viaggio di lavoro in Usa. «Vista da quel punto di osservazione, «la regione Friuli Venezia Giulia, con il suo milione e poco più di

**Alleanze sul confine tra Trieste e Gorizia e attrazione tra Veneto e provincia di Pordenone. "La dimensione regionale resta un atto dovuto"**

abitanti, mi è pasa come una bellissima, piccola realtà. Mutuando le regole degli scacchi - prosegue Zamò -, vorrei parlare del presente con riferimento all'arrocco, una mossa difensiva atta a sventare il default tecnico in una situa-

zione molto compromessa ma che, nel contempo, permette di pensare a una nuova strategia. Mai parlare di resa». Quale strategia? «Il senso di prostrazione derivato dalla crisi ha fiaccato il sistema paese lasciando intorno vaste praterie di disaffezione a disposizione di scomposti individualismi e piccoli interessi di bottega. Si è anche perso di vista il fatto che i cambiamenti intervenuti nel ventunesimo secolo, penso soprattutto a tecnologia informatica e comunicazione, sono stati importantissimi perché hanno modificato di fatto il nostro modo di stare nel mondo. Nell'impresa - conclude Zamò - il fare sistema diventa un atout imprescindibile per vivere la globalizzazione. Piccolo non è più bello. Il mondo è cambiato e così anche la scala dimensionale con cui ci dobbiamo confrontare. Dobbiamo connetterci o sarà la solitudine dei numeri primi».

#### BENESSERE COMUNE

Sempre dal punto di vista dell'imprenditoria Giannola Nonino dichiara che «pur nella loro diversità, è indispensabile che le quattro province Fvg rimangano unite al proprio territorio affinché si possa usufruire degli investimenti regionali per il benessere comune. Ci batteremo pertanto - prosegue Nonino - per un'unica Confindustria, un'unica Cciao, oltre ad auspicare l'unione di tutte le associazioni di categoria della regione. E' infatti finito il tempo degli sprechi e degli egoismi campanilistici, dobbiamo fare fronte unico per ridurre le spese a favore di servizi mirati e migliori; avremmo più denaro da investire su progetti di innovazione ed internalizzazione creando condizioni di sviluppo anche per i giovani il cui futuro è sempre più incerto». Nonino è decisamente favorevole all'aggregazione interna ai confini: «Rendendoci più uniti saremo più forti, avremo meno spese e quindi maggiori risorse, evitando di creare unioni extraregionali che si troverebbero nell'imbarazzo di dividere il sostegno pubblico tra più province anche al di fuori del proprio territorio. A meno che - conclude il ragionamento l'imprenditrice - il progetto sia la creazione di una macroregione con l'impegnativo di unificare eliminando il più possibile costi sproporzionati che pesano sui cittadini per il mantenimento della propria singola istituzione. Ma, a quante pare, i tempi non sono ancora maturi...».

#### COGLIERE IL CAMBIAMENTO

Sulla necessità di cogliere il cambiamento interviene pure Tilatti. «L'incapacità di gover-



Giannola Nonino



Giuseppe Morandini

narlo e la conseguente diaspora delle categorie non fa che contribuire alla disaggregazione del tessuto socio-economico». E invece, rimarca il presidente di Confartigianato, «serve unità all'interno di un disegno regionale. Perché, in tempi in cui la specialità è messa sotto accusa da alcune Regioni ordinarie, la difesa può essere garantita solo da una battaglia comune in cui l'unitarietà non sottrae certo il riconoscimento dei singoli ruoli. Penso alle peculiarità dell'economia giuliana, di quella pordenonese al confine con il Veneto, di quelle friulana e di quella slovena - incalza Tilatti -: senza trovare le condizioni di un minime comune denominatore, falliremo l'obiettivo di dimostrare di sapere esercitare al meglio la nostra autonomia. Servono solidarietà e sussidiarietà in un contesto che non può però che essere di unità di intenti da parte della classe dirigente».

#### PESO SPECIFICO

La pensa così pure Coldiretti. «In Friuli ci sono sempre stati, storicamente, i campanili - puntualizza il presidente Vendrame -. Nel nostro settore cerchiamo in ogni caso di ragionare come province ma ci interfacciamo poi, per la necessaria sintesi, su un piano regionale. Perché o la dimensione, in un territorio così piccolo, è almeno regionale o affondiamo inesorabilmente». Il nodo è quello di un confronto non facile con Austria e Veneto in primis: «Se andiamo a trattare con loro, non possiamo che farlo con un peso specifico che ci consenta di restare alla pari». Di qui il riferimento alla partita del Pinot Grigio interregionale: «Le tre regioni vocate sono Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino? Bene, muoviamoci assieme, facciamo massa critica e andiamo a vendere il prodotto nel mondo. Se la strada è unica non esistono furti di identità - dice ancora Vendrame -, nessuno ruba niente a nessuno». L'importante, riasseme per tutti il presidente di Coldiretti, «è muoversi a livello regionale, rendendoci conto che le nostre vocazioni possono in questo modo dare benefici diffusi all'economia locale».

### IMPRENDERÒ 4.0

## Creazioni d'impresa: ecco i primi risultati

Imprenderò 4.0, cioè la quarta edizione del progetto promosso e finanziato dalla Regione nell'ambito del Fondo sociale europeo con capofila il Cff e partner l'Azienda speciale Impresa e territorio - ramo Formazione - della Camera di Commercio di Udine, continua a dare riscontri positivi per numeri di partecipanti e per risultati, sia nell'avvio di attività che nel passaggio generazionale. «Dall'avvio di Imprenderò 4.0 - spiega il coordinatore Daniela Morgante - sono stati già attivati 14 progetti di passaggio generazionale, 7 sono già chiusi e 7 sono in svolgimento, per complessive 220 ore erogate di consulenza personalizzata». Attraverso i consulenti esterni del progetto, prosegue, «le aziende sono seguite nella realizzazione di un vero e proprio progetto di passaggio generazionale, con un nuovo organigramma, eventuali passaggi di quote societarie e passaggi di ruolo». Tra le aziende che sono state seguite per questo cruciale momento della storia ci sono Fogal Refrigeration di Ronchi dei Legionari, Daspi di Udine, Car-Met di Lessio, Tds. L'altro filone di Imprenderò 4.0 ha interessato il sostegno



allo sviluppo e alla creazione d'impresa e all'autoimpiego. Ed è proprio quest'ultimo aspetto ad aver trovato particolare interesse. Tre le soluzioni formative: 8 ore, per la giornata formativa; 40 o 80 ore per la formazione imprenditoriale. A ciò si è aggiunta la consulenza individuale sul singolo progetto o business plan con l'intervento di professionalità specifiche. Tra i risultati di questi percorsi formativi, oggi si annovera «La fabbrica dei desideri» in via Roma a Udine, realizzazione imprenditoriale di Fabiola Porcheddu. Il negozio, piccolo e carino proprio come lo stava cercando lei, è una continua sorpresa per quanto riguarda bigiotteria e piccoli oggetti (dal quadro al vaso, al cucito creativo) tutto

rigorosamente di provenienza artigianale. Dopo aver curato importazione di manufatti artigianali e aver perso il lavoro, Fabiola ha cominciato a coltivare la sua manualità proponendo con un certo successo oggetti realizzati in proprio nei mercatini. «Avevo quindi da due anni l'idea di aprire qualcosa di mio e Imprenderò è stata l'opportunità che cercavo - racconta -. Ho scelto il corso di 80 ore perché volevo avere tutto il tempo per valutare se togliermi definitivamente questa idea dalla testa o avviare l'attività». «Il corso è stato fondamentale perché sviluppi il senso critico e impari un metodo. La buona idea e un gruzzolo di partenza sono necessari ma non sufficienti per fare impresa - sottolinea -. Occorre avere una visione d'insieme e saper monitorare ogni voce all'inizio e nel prosieguo dell'attività. Fondamentale, non da ultimo, come ci è stato insegnato, l'elasticità per dover affrontare un mondo che cambia in continuazione, norme comprese». Per Fabiola «molto importante» è stata anche la consulenza personalizzata su cui ha potuto contare dopo il corso.

Antonella Lanfrit

### IL CORSO

## Le reazioni allo stress lavorativo

«Come rafforzare la capacità di resistenza - Hardiness profile lab». È il tema del corso che la Camera di Commercio di Udine ha programmato per il 10 giugno, 8 ore (dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18) per analizzare le proprie capacità e modalità di reazione allo stress e mettere in evidenza i punti di forza e di debolezza su cui intervenire. Rivolto in particolare a imprenditori e manager, l'intervento «ha l'obiettivo di misurare e quindi rafforzare le capacità di resistenza e resilienza» di chi fa impresa e del management «di fronte alle incertezze e ai cambiamenti del mondo del lavoro». Interverrà il dottor Carlo Romanelli (Net Working), psicologo del lavoro. L'iniziativa prevede la somministrazione online - una settimana prima della giornata del 10 giugno - del test Hs-liir del Hardiness Institute. Per questo occorre far pervenire l'iscrizione al corso entro venerdì 29 maggio. Per informazioni, daniela.morgante@ud.camcom.it, mauro.chiaruttini@ud.camcom.it.

A.L.

L'appello del Rettore De Toni "Serve un coinvolgimento e l'assunzione di responsabilità da parte del maggior numero di soggetti"

## CULTURA E CITTÀ



**PALAZZO ANTONINI**

# Il gioiello palladiano

Una vera biblioteca nell'ex sede Banca d'Italia: ecco il progetto dell'Università

Rossano Cattivello

Dal momento del suo insediamento alla guida dell'ateneo friulano, traguardando dalle finestre del proprio ufficio al secondo piano di palazzo Florio, il rettore Alberto De Toni ha immaginato più volte come quel gioiello architettonico potesse tornare a nuova vita. Perché, infatti, da cinque anni le sue porte sono sbarrate, dopo la chiusura delle filiali di Banca d'Italia, che l'ha posto in vendita all'asta, però senza sollevare l'interesse concreto di un acquirente. E la riapertura eccezionale due volte all'anno grazie al Fondo per l'ambiente italiano (Fai) è solo un palliativo che, anzi, aggrava il sentimento di impotenza per una reale valorizzazione di questo simbolo, non solo architettonico. Stiamo parlando, ovviamente, di palazzo Antonini, l'unico esempio palladiano in Friuli Venezia Giulia, inserito in un complesso edilizio e di aree verdi che si sviluppa tra via Gemona e piazza Primo Maggio.

Banca d'Italia, appunto, nell'ambito della propria riorganizzazione, ha deciso alcuni anni fa di porlo in vendita, suddividendo la proprietà in più lotti. Quello di maggiore prestigio e importanza riguarda il palazzo disegnato dal Palladio, più un palazzetto collegato. Il valore di base dell'asta è di 12,5 milioni di euro, ma sul complesso ovviamente insistono dei vincoli architettonici che non stimolano indubbiamente investitori privati, interessati a mettere a reddito un'eventuale acquisizione. È proprio dopo due bandi andati deserti che alcuni rappresentanti della società civile friulana hanno posto in maniera pubblica



la questione sul futuro di questo luogo 'simbolo'.

Tra essi, appunto, il rettore De Toni, che da diversi mesi ha iniziato a sondare pareri, raccogliere disponibilità e tessere una tela che consenta di arrivare a un progetto concreto e, soprattutto, finanziariamente sostenibile. Infatti, è certamente il momento peggiore per un'operazione che prevede l'acquisizione pubblica di un palazzo storico e la sua conversione per pubblica utilità: le casse degli enti sono vuote e le mani degli amministratori, nella gran parte dei casi, legate da vincoli di norme finanziarie.

Mentre la stessa Banca d'Italia sta pensando a un piano B, ovvero la creazione di un fondo immobiliare in cui convogliare i beni di difficile collocazione diretta sul mercato, fondo che, poi, andrebbe comunque proposto a investitori internazionali; De Toni ha avviato abboccamenti con i massimi vertici

dell'istituto di vigilanza bancaria. Tra essi lo stesso direttore generale Salvatore Rossi, ospite lo scorso gennaio all'inaugurazione dell'anno accademico

**L'Università propone un comodato pluridecennale, per un massimo consentito dalla legge di 99 anni, assumendosi gli oneri di gestione**

dell'Università di Udine. Non un caso, ovviamente, ma l'occasione per il rettore friulano di sondare la disponibilità e una soluzione alternativa al percorso intrapreso.

L'idea di De Toni, infatti, è concreta, funzionale e allo stesso simbolica.



"All'Università manca una vera biblioteca, una struttura moderna che riunisca il patrimonio librario accumulato in questi decenni e che, grazie alle nuove tecnologie, possa offrire un servizio moderno ed efficiente a studenti, docenti e anche alla comunità friulana - spiega - un centro, cioè, aperto alla città e al Friuli intero".

Su questo progetto ha voluto coinvolgere i principali partner del territorio: Camera di Commercio, Fondazione Crup, Comune e la stessa Regione, ma anche Cassa di Risparmio Fvg e Mediocredito Fvg. Il riscontro è stato positivo, con un sostegno 'vincolato', però, ai limiti finanziari che ogni ente oggi ha. In particolare, quello con maggiore dotazione di bilancio, ovvero l'amministrazione regionale, si ritrova già con un proprio patrimonio immobiliare da dismettere, prima di poter pensare all'acquisizione di nuove strutture.

Il rettore, così, è passato subito al piano B. Proporre, cioè, a Banca d'Italia non l'acquisto, ma un comodato pluridecennale, per un massimo consentito

**Rimane da definire chi può assumersi le spese per l'adeguamento degli spazi interni. Una prima stima parla di un investimento di 2-3 milioni di euro**

dalla legge di 99 anni, assumendosi gli oneri di gestione. E anche su questa opzione De Toni è riuscito a incassare la disponibilità dell'istituto nazionale, in quanto questa operazione consentirebbe di valorizzare l'intero complesso rendendo più semplice la vendita degli al-



Il rettore Alberto Felice De Toni

tri lotti. Rimane da definire chi può assumersi, però, le spese per l'adeguamento degli spazi interni, affinché possano ospitare la biblioteca universitaria. Una prima stima, infatti, parla di un investimento di 2-3 milioni di euro.

"Si tratta dell'unico palazzo del Palladio esistente in regione - continua De Toni - oltre alla biblioteca potrà ospitare eventi di rilievo per tutto il Friuli, potrà rappresentare il luogo in cui la città accoglie i propri ospiti di prestigio. Inoltre, sarà intitolata a un illustre concittadino, Bonaldo Stringher, primo governatore della stessa Banca d'Italia".

Il cerchio sembra quadrare, ma manca lo sprint dell'ultimo chilometro.

"Serve un coinvolgimento e l'assunzione di responsabilità da parte del maggior numero di soggetti che rappresentano la comunità friulana - conclude il rettore - l'ateneo può svolgere un ruolo di catalizzatore, ma devono essere tutti i reagenti ad attivarsi su un progetto condiviso".

## Investire in professionalità

### DAL CONTROLLO DI GESTIONE AL CONTROLLO STRATEGICO

19/05

**Date previste:** 19 e 20 maggio 2015  
**Orario:** 18.00 - 21.30  
**Docente:** dott. F. Lagonigro  
**Durata:** 7 ore **Costo:** 90,00 euro, esente Iva

### LA DUE DILIGENCE TECNICA NELLA VALORIZZAZIONE DI UN PATRIMONIO IMMOBILIARE

18/06

**Date previste:** 18 giugno 2015  
**Orario:** 14.30 - 18.30  
**Docente:** geom. Enrico Boscaro - SO.VA.IMM. Udine  
**Durata:** 4 ore **Costo:** 65,00 euro, esente Iva

## NOVITÀ

10/06

### COME RAFFORZARE LA CAPACITÀ DI RESISTENZA - HARDINESS PROFILE LAB

L'intervento ha l'obiettivo di misurare e quindi rafforzare le capacità di resistenza e resilienza degli imprenditori e del management di fronte alle incertezze e ai cambiamenti del mondo del lavoro. Il corso è finalizzato a migliorare le caratteristiche individuali e collettive a supporto della squadra e del business.

Il corso prevede la somministrazione on - line (antecedente la sua realizzazione) del **Test HS - IIR del Hardiness Institute**, circa una settimana prima della data di inizio. Per questo motivo sarà possibile iscriversi al corso entro venerdì 29 maggio.

**Date previste:** 10 giugno 2015  
**Orario:** 09.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00  
**Docente:** dott. Carlo Romanelli, Net Working Srl  
**Durata:** 8 ore **Costo:** 500,00 euro, esente Iva

## Imprenderò 4.0

L'IMPRESA DEL TUO FUTURO



REGIONE AUTONOMA  
FRIULI VENEZIA GIULIA



### www.imprendero.eu

Il Progetto Imprenderò 4.0 è finanziato dal Fondo Sociale Europeo - UN INVESTIMENTO PER IL TUO FUTURO - Programma operativo 2007/2013 - Asse 2 Occupabilità PPO 2013, Programma specifico n.8 e dal Programma esterno parallelo del POR FESR 2007/2013 rientrante nel Piano di azione e coesione - PAC - Garanzia Giovani FVG.

### Seminario

#### LA MIA AZIENDA QUANTO VALE?

Modalità per stimare il valore della propria azienda nel caso di cessioni a terzi di tutto il business e/o di ingresso di nuovi soci di capitale - anche in situazioni di passaggio generazionale.

#### Obiettivi del seminario

- Capire le dinamiche del sistema azienda e le relazioni tra le diverse funzioni aziendali in particolare focalizzando l'attenzione sulla creazione di valore economico nel breve e nel medio/lungo periodo
- Acquisire conoscenze relativamente alle logiche di valorizzazione di un business per avere la consapevolezza del valore della propria azienda

**Relatori:** dott. Alessandra Gruppi e dott. Francesco Lagonigro di Strategia e Controllo

**Data:** martedì 28 aprile 2015 **Orario:** 09.00 - 18.00 **Presso:** Sala dell'Economia - CCIAA Udine - piazza Venerio 7, Udine

A  
Z  
I  
E  
N  
D  
A  
S  
P  
E  
C  
I  
A  
L  
E



I.TER

Camera di Commercio di Udine  
Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine  
Tel. 0432 - 273245  
www.ricercaformazione.it  
ricercaformazione@ud.camcom.it

#### Informazioni e iscrizioni:

daniela.morgante@ud.camcom.it  
mauro.chiaruttini@ud.camcom.it

La CCIAA di Udine, attraverso la sua Azienda Speciale I.Ter - Formazione progetta azioni formative mirate a sostegno delle imprese. L'intento è quello di trasmettere ai partecipanti strumenti, capacità e competenze necessari per vincere la sfida proposta dal nuovo scenario economico.

**Programmi e adesioni online:**

[www.ricercaformazione.it](http://www.ricercaformazione.it)

Nel caso in cui le parti intervengano davanti a un mediatore, l'accordo si concretizza in un caso su 3

## CAMERA DI COMMERCIO



### I DATI

# La giustizia alternativa

La mediazione si conferma un valido strumento di risoluzione delle controversie: record nel 2014

Giada Marangone

La giustizia alternativa funziona: lo dicono i numeri. Nel 2014 sono state 20.017 le mediazioni depositate presso le Camere di Commercio - record storico - 63.515 se si prende a riferimento il marzo 2011, anno nel quale è stato introdotto l'obbligo di effettuare un tentativo di mediazione prima di ricorrere al Tribunale per una serie di ambiti settoriali del contenzioso civile.

«La mediazione - afferma l'avvocato Francesco Scialino, mediatore presso l'Ente camerale friulano - è un valido e convincente strumento di risoluzione alternativa delle controversie che l'Italia ha efficacemente introdotto nel nostro ordinamento con il D.Lgs. n. 28/2010. È indubbio che la mediazione, anche al di fuori delle ipotesi di obbligatorietà del suo utilizzo - attualmente delineate dal D.L. 69/2013, convertito in L. 98/2013 - costituisca, con il decisivo contributo di mediatori imparziali e preparati sia dal punto di vista tecnico che giuridico, un procedimento molto valido al fine di consentire alle parti coinvolte, siano esse persone fisiche o società, di raggiungere accordi aventi efficacia di titolo esecutivo (al pari, per fare chiarezza, di una sentenza pronunciata da un giudice) con un significativo risparmio di tempo e di denaro».

Dello stesso avviso sembra essere Luca Tomasin, mediatore abilitato della CCIAA udinese che, sottolineando il delicato ruolo del mediatore, lo definisce come «un terzo imparziale, neutrale e indipen-



Francesco Scialino

dente che utilizza tecniche di comunicazione e problem solving e aiuta le parti a trovare la soluzione più soddisfacente al loro conflitto rispettando le norme del codice deontologico dell'Organismo nella massima riservatezza» evidenziando, inoltre, il ruolo chiave che riveste la comunicazione nella risoluzione delle controversie.

I dati Unioncamere confermano che, nel caso in cui le parti intervengano davanti a un mediatore, l'accordo si concretizza in un caso su 3. Inoltre, dai dati emerge che le regioni del Nord-Est sono risultate essere quelle con gli abitanti più «concilianti» (con un terzo dei procedimenti depositati presso le Camere di Commercio) e quasi un quarto provengono da imprese e cittadini del Nord-Est.

Per quanto riguarda la CCIAA di Udine, di assoluto rilievo risulta essere il numero di mediazioni volontarie, (73) riguardanti, in particolare, materie diverse da quelle trattate nella mediazione ob-



Luca Tomasin

bligatoria - quali ad esempio la compravendita beni immobili, la responsabilità civile, il diritto societario e il contratto d'opera - e di conciliazioni ordinarie (44).

«Nell'ambito specifico della attività d'impresa - puntualizza Tomasin - la mediazione, oltre a snellire i tempi, riduce i costi per le parti ed è una strada efficace per risolvere controversie come i contratti in genere, affitto d'azienda, locazioni e vendita, mantenendo e preservando i rapporti tra le parti».

«È evidente la convenienza per un'azienda, laddove possano ipotizzarsi degli «spiragli» di trattativa con la controparte, a ricorrere a tale istituto, la cui celerità (la durata massima non deve eccedere i tre mesi) e appetibilità in termini di costi rispondono pienamente all'esigenza, fortemente avvertita dalle imprese in un tempo in cui tutto e tutti corrono, di evitare le lungaggini giudiziarie» conclude l'avvocato Scialino.

### OCM VINO

## Quindici nuove manifestazioni d'interesse

Sono arrivate numerosissime - oltre 50, di cui ben una quindicina new entry - le manifestazioni di interesse per il nuovo progetto «Ocm vino» alla Camera di Commercio di Udine che, fin dal 2010, rinnova annualmente la sua partecipazione al percorso. La Cciao ha messo in piedi un format che sta dimostrando la sua efficacia: un'Ati (associazione temporanea d'impresa), diventata nel tempo la più grande rete italiana di imprese vinicole (da una ventina di aziende nel 2010 hanno superato le 40 in tutte le più recenti edizioni) guidata proprio dalla Cciao, per affrontare con la forza dell'aggregazione e il

coordinamento dell'ente camerale, tantissime iniziative, fiere, degustazioni, B2b in Paesi come gli Usa, primo mercato mondiale del vino, ma anche la Cina, la Russia e, dall'ultimo anno, anche il Giappone. Delle imprese che hanno inviato la pre-adesione per l'edizione «entrante» - lo si ricorda, si è ora in attesa di pubblicazione del bando con tutti i dettagli per partire ufficialmente -, molte hanno espresso anche il desiderio di esplorare anche il mercato canadese. Attualmente il Regolamento del progetto prevede che l'attività si finanzi al 50% con fondi europei (stanziati tramite il Ministero delle politiche agricole e la Regione)

e al 50% con fondi propri delle imprese, che nel caso dell'Ati promossa dalla Cciao udinese possono scegliere in piena autonomia a quali iniziative promozionali all'estero partecipare, ma muovendosi sempre con il «peso» e la competitività maggiori forniti dal network. (info, oltre che sul sito camerale, allo 0432.273535 e a progetti.info@ud.camcom.it). Il primo mercato per le aziende vinicole si conferma ancora questo statunitense. Proprio negli States, e precisamente a New York, si sta organizzando ora una missione, già messa in calendario per il prossimo settembre (info sul sito per adesioni).

### GERMANIA

## Visita-studio al salone "Achema 2015" a Francoforte

La Camera di Commercio di Udine guarda anche all'Europa. Sono numerose le occasioni proposte anche nell'ambito dell'Enterprise Europe Network, la più grande rete promossa dalla Commissione Europea per il sostegno allo sviluppo delle Pmi - di cui la Cciao è sportello sul territorio -, e altre occasioni di missioni, B2b e partecipazioni a fiere internazionali.



Tra queste, importanti quelle proposte in Germania, il 15 e 16 giugno è in calendario la visita-studio al salone "Ache-

ma 2015" a Francoforte (adesioni entro il 15 maggio), dedicato alle imprese della meccanica elettronica, energia e sostenibilità e dove ci sarà uno spazio collettivo con le 5 aziende provinciali che hanno aderito alla proposta camerale. Per tutte le mete è sempre aggiornato il programma di internazionalizzazione su [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it), con tutte le modalità di adesione e le scadenze.



Camera di Commercio  
Udine

## MARCHI BREVETTI DISEGNI COME DIFENDERLI

### Nuovo Punto Orientamento Proprietà Intellettuale, un esperto risponde

Servizio di consulenza sui principali aspetti legati al deposito e alla tutela di un titolo di proprietà industriale allo scopo di valorizzare e tutelare la propria idea imprenditoriale e capire prospettive e benefici:

- modalità e costi del deposito di un marchio brevetto disegno in Italia o all'estero;
- indicazioni sulle ricerche nelle banche dati nazionali e internazionali;
- ricerche esplorative volte a supportare la verifica della novità e brevettabilità dell'idea;
- assistenza informativa specialistica per la tutela della proprietà industriale sui mercati e sugli strumenti di protezione più adeguati all'idea proposta.

Presso l'Ufficio Brevetti e Marchi della Camera di Commercio di Udine è attivo il servizio di orientamento in materia di proprietà industriale, rivolto all'imprenditore che vuole valorizzare e tutelare la propria idea imprenditoriale ma anche all'inventore e a coloro che vogliono conoscere gli strumenti a disposizione per sfruttare al meglio le proprie idee innovative.

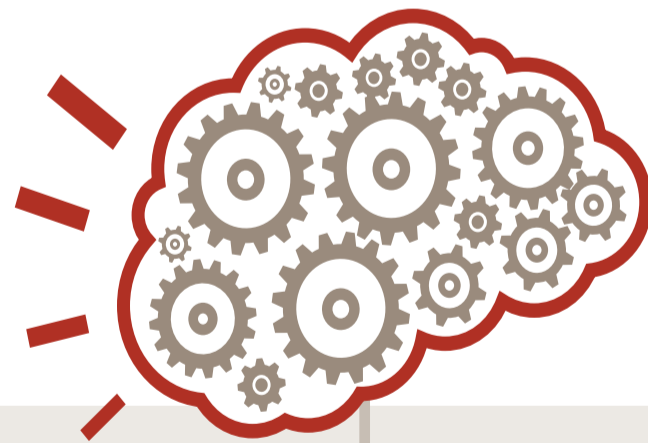
Ufficio Brevetti e Marchi  
Cciao di Udine - Via Morpurgo 4  
tel. 0432 273 271 / 255  
[brevetti@ud.camcom.it](mailto:brevetti@ud.camcom.it) - [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)

Il servizio si avvale della collaborazione di consulenti in proprietà industriale iscritti al relativo ordine ed aderenti all'iniziativa. **La consulenza è gratuita.**

### I titoli di PI: strumenti di innovazione

I titoli di Proprietà Industriale costituiscono per le imprese un importante strumento da tutelare e valorizzare: marchi, brevetti per invenzione industriale, modelli di utilità, disegni e modelli sono un importante strumento per le imprese per poter sviluppare una strategia di crescita e ottimizzare i propri investimenti in ricerca e innovazione.

**Difendi la tua idea!** - Contatta la Camera di Commercio e prenota il tuo appuntamento con il consulente in proprietà industriale.



La Cciaa ha organizzato Forum, Desk e missioni.  
Buona la risposta delle imprese

## INTERNAZIONALIZZAZIONE



### AFRICA

# Un mercato diversificato

Dal Kenya al Marocco, il continente africano presenta occasioni di lavoro e scambio

**L'**Africa è un mercato vastissimo e ampiamente diversificato, che presenta occasioni interessanti di lavoro e scambio per le imprese Fvg.

**Seminario.** Molti imprenditori hanno partecipato al Forum Africa Subsahariana, che si è tenuto nella Sala dell'Economia della Camera di Commercio di Udine a inizio aprile. Il Forum si è concentrato in particolare sul Sudafrica. Paese-traino dell'economia di tutto il continente e porta d'accesso privilegiata per i mercati contermini, che pur non ancora pienamente maturi dal punto di vista economico, sono in costante e forte ascesa e necessitano del know-how, di prodotti e servizi delle nostre aziende, nonché di progettualità per una cooperazione alla crescita. Al forum si è parlato anche di Paesi oggi delicati, come Kenya e Nigeria, ma che rappresentano importanti punti di riferimento per scambi commerciali. Gli esperti della Camera di Commercio Italo-Sudafricana di Johannesburg sono intervenuti in teleconferenza ed era presente in Sala, invece, Eugenio Bettella, dello Studio Rödl&Partner, per la presentazione dei principali aspetti normativi legati agli scambi con i Paesi principali dell'area Subsahariana. Tra i settori merceologici con più opportunità risultano le attività del comparto ambiente ed energie rinnovabili, delle costruzioni, della filiera abitare, della meccanica e dell'agroindustria. In chiusura degli interventi, per le imprese interessate gli esperti sono rimasti a disposizione per colloqui individuali.

La prossima missione in Sudafrica, Kenya e Nigeria.



Un'immagine di Cape Town (Sudafrica)

Ancora pochi giorni per le imprese friulane che vogliono iscriversi per partecipare a inizio luglio alla missione che farà prima tappa a in Sudafrica e poi, a scelta delle aziende, una seconda tappa in Nigeria o Kenya. Per info, progetti.info@ud.camcom.it e 0432.273537.

**Ancora pochi giorni per le imprese che vogliono iscriversi per partecipare a inizio luglio alla missione che farà prima tappa in Sudafrica e poi in Nigeria o Kenya**

**Desk Sudafrica.** Al Forum Africa di aprile è stato anche dato il via libera ufficiale un nuovissimo servizio di orientamento e consulenza sul Paese per le imprese friulane. Il servizio di assistenza specialistica Desk, promosso dalla Cciaa di Udine, viene svolto in collaborazione con la Camera

di Commercio Italo-Sudafricana di Johannesburg e garantirà alle imprese informazioni approfondite sulle normative, la contrattualistica, le opportunità di collaborazioni e d'affari con quello che si conferma mercato prioritario di tutta l'Africa. Tra i vari servizi offerti, anche la disponibilità di check up in giornate distinte, stabilite sulla base delle richieste pervenute dalle imprese nei periodi di giugno e ottobre. L'incontro, della durata massima di un'ora, viene offerto a titolo gratuito, come gratuiti sono molti dei servizi offerti dal Desk, mentre altri sono a carico delle imprese. Tutte le informazioni sulla pagina dedicata del sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)

**La missione in Marocco.** Sono state sei le imprese friulane che hanno partecipato alla missione in Marocco dal 31 marzo ai primi di aprile. La missione, con un articolato programma di incontri B2b, si è realizzata grazie al progetto Fvg Vs global competition, sostenuto dal sistema camerale regionale e dalla Regione.

### RUSSIA

#### Due fiere a Mosca

**A**vvicinarsi al mercato Russo con due visite-studio a importanti fiere moscovite, per le quali le imprese friulane della meccanica potranno cumulativamente richiedere il voucher internazionalizzazione.

Il primo appuntamento è in calendario per il 13 e 14 maggio, e si andrà alla fiera "Wire Russia", la fiera internazionale del cavo e filo metallico ([www.ud.camcom.it/P42A2903C68S63/www.wire-russia.com](http://www.ud.camcom.it/P42A2903C68S63/www.wire-russia.com)).

La seconda visita-studio si terrà poi dal 10 al 13 novembre, a Metal-Expo, che permette di proporre in modo sinergico due giornate di visita significative. La fiera è la più importante dedicata ai prodotti ferrosi e non, nonché alle più avanzate attrezzature, soluzioni innovative e tecnologie all'avanguardia ([www.metal-expo.ru/en](http://www.metal-expo.ru/en)). La scorsa edizione di Metal-Expo ha visto la partecipazione di oltre 650 aziende espositrici provenienti da 35 Paesi e ha registrato la presenza di oltre 30.000 utilizzatori. Per questo secondo incontro le adesioni vanno inviate entro la fine di settembre. Info e adesioni: 0432.273516 e [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it).

### I DESK

#### Servizi di consulenza specialistica

Il primo è stato il Canada, di recente Azerbaijan e Kazakhstan, da pochissimo anche Sudafrica: sono i Desk attivati dalla Camera di Commercio di Udine e sono servizi di orientamento e consulenza specialistica cui le imprese possono rivolgersi per approfondire i mercati. Alcuni dei servizi previsti dai Desk sono gratuiti, altri sono a carico delle imprese. Info sul sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it).

Il servizio di check up con esperti Paese è gratuito e sarà attivo per tutto il 2015 (anche se le adesioni dovranno pervenire entro il 30 novembre). Per le richieste pervenute entro il 30 aprile il check up sarà effettuato entro il 30 settembre, per le richieste arrivate entro il 30 settembre il servizio si farà entro il 31 gennaio 2016 e per le ultime richieste il servizio sarà fatto entro il 31 marzo del prossimo anno 2016. Tra gli altri servizi richiedibili troviamo poi anche le schede Paese e le informazioni di primo orientamento, la prefattibilità (servizio mini-ricerca), la produzione di brevi studi sulle opportunità di business per la singola azienda, la ricerca personalizzata di potenziali partner, il pacchetto follow up (assistenza ex-post), l'individuazione delle iniziative di maggiore interesse per fidelizzazione del mercato. Per info: 0432 273537, [promozione@ud.camcom.it](mailto:promozione@ud.camcom.it).

### MEDIO ORIENTE

#### Missione dal 5 all'8 maggio

È pronta a partire, dal 5 all'8 maggio, una delegazione di imprese friulane alla volta del Medio Oriente, con tappe in Arabia Saudita (Jeddah), Oman (Mascate), Qatar (Doha) e Emirati Arabi Uniti (Abu Dhabi) a seconda delle singole esigenze espresse dalle imprese. Si rinnova dunque l'offerta alle aziende regionali, per consolidare e scoprire nuovi mercati nell'area, dove si tornerà anche a fine novembre (in questo caso, adesioni entro il 31 luglio). In questa seconda missione si andrà in Kuwait, Bahrein, Emirati Arabi Uniti (Dubai) o Arabia Saudita (Riad). Si tratta di economie con andamento e caratteristiche simili, tassi di crescita sostenuti e avviate alla "diversificazione economica". Info: 0432.273537 e [progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it).



**Brokerage event e-Health Connection** | Castres (FRANCIA)

01 - 03 luglio | Meccanica Elettronica

**Africa Subsahariana** | SUDAFRICA, NIGERIA, KENYA

06 - 10 luglio | Multisetoriale

**Brokerage event Contact Contract** | Brno (REPUBBLICA CECA)

14 - 15 settembre | Meccanica Elettronica

**New York** | STATI UNITI D'AMERICA

28 - 30 settembre | Arredo Design, Meccanica Elettronica (lct)

**Far East** | GIAPPONE, VIETNAM, INDONESIA, THAILANDIA

12 - 16 ottobre | Multisetoriale

**Sudamerica** | CILE, PERÙ, COLOMBIA, BRASILE

02 - 06 novembre | Multisetoriale

**Brokerage event Digiwal** | Louvain-la-Neuve (BELGIO)

03 novembre | Meccanica Elettronica

**Florida e partecipazione alla fiera "Ft. Lauderdale Boat Show"** | STATI UNITI D'AMERICA

05 - 09 novembre | Meccanica Elettronica (nautica), Arredo Design

**Paesi del Golfo** | KUWAIT, BAHREIN, EMIRATI ARABI UNITI o ARABIA SAUDITA

22 - 26 novembre | Multisetoriale

**Area Caspica** | AZERBAIGIAN, TURKMENISTAN, GEORGIA, KAZAKHSTAN

30 novembre - 04 dicembre | Multisetoriale



**Visita studio alla Fiera Achema 2015** | GERMANIA

15 - 16 giugno | Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità

**Visita studio alla fiera Anuga** | GERMANIA

10 - 11 ottobre | Food&Wine

**Visita studio alla Fiera Metal-Expo** | RUSSIA

11 - 12 novembre | Meccanica Elettronica, Energia Sostenibilità



**Business Forum Sud Est Asiatico e checkup** | Udine

10 - 12 giugno | Multisetoriale

**Fondi diretti europei** | Udine

11 - 12 giugno | Multisetoriale



**Incontri bilaterali per tutto il periodo dell'EXPO**

in collaborazione con Promos Milano/PWC

**European Commission Worldwide Matchmaking Events at EXPO**

06 - 07 maggio | Europa

12 giugno | America

29 settembre - 02 ottobre | ASIA

### Missioni Imprenditoriali

### Visite studio

### Seminari

### EXPO MILANO

A  
Z  
I  
E  
N  
D  
A  
S  
P  
E  
C  
I  
A  
L  
E



### I.TER

**Camera di Commercio di Udine**

Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine

Tel. 0432 - 273516 273537

[www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)

[progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it)

**DESK** - Servizio di assistenza specialistica e checkup: sono attivi i desk per i Paesi Canada, Azerbaijan, Kazakhstan e Sudafrica. Le richieste dovranno pervenire entro il 13/11/2015

Per il calendario aggiornato e completo delle attività e per le modalità di iscrizione, visitare il sito [www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it) alla rinnovata sezione "Internazionalizzazione".

Vuoi essere informato su attività di promozione della Camera di Commercio? Registrati su <http://ciaoimpresa.it/public/>

Le attività sono anche inserite nel progetto FVG VS. Global Competition, cofinanziato dalla Regione FVG. L'Azienda Speciale I.Ter fa parte della Rete Enterprise Europe Network, cofinanziato dall'Unione Europea

Attivo un servizio gratuito offerto dall'ente camerale reperibile al sito <https://fattura-pa.infocamere.it>

# CAMERA DI COMMERCIO



## L'INTERVISTA

# La rivoluzione online

E' scattato l'obbligo di fatturazione elettronica. La Cciaa di Udine registra circa 200 imprese aderenti

Luciano Patat

Una piccola, grande rivoluzione. Dal 31 marzo, l'obbligo di fatturazione elettronica per le imprese che forniscono beni e servizi alla pubblica amministrazione è stato esteso a tutte le Pa. Per le aziende è attivo già da ottobre 2014 un servizio gratuito offerto dalla Camera di Commercio di Udine, reperibile al sito <https://fattura-pa.infocamere.it> e reso possibile grazie alla collaborazione dell'ente camerale con Agenzia per l'Italia digitale della Presidenza del Consiglio dei Ministri, Unioncamere e InfoCamere.

A disposizione, ci sono 24 fatturazioni gratis all'anno. Per avere un quadro più chiaro su questa novità ci siamo rivolti a Massimo Savioli di InfoCamere.

**Su scala nazionale, quali sono i primi riscontri relativi alla fattura elettronica?**

«La fatturazione elettronica è entrata in vigore a giugno 2014 per le sole Pubbliche amministrazioni centrali dello Stato (Ministeri, Agenzie fiscali, Enti di assistenza e previdenza sociale), coinvolgendo nella prima fase oltre 19 mila uffici pubblici e circa 200 mila

fornitori; il 31 gennaio 2015 si registravano oltre 2 milioni di fatture. Dallo scorso 31 marzo, con i nuovi obblighi, la platea si è allargata ad altri 18 mila enti, con una proiezione di circa 2 milioni di operatori economici interessati».

**Le Camere di Commercio hanno varato un servizio gratuito per ottenere 24 fatture gratis all'anno: è un sistema che ha "attecchito"?**

«I primi mesi hanno fornito un importante riscontro, con oltre 16 mila imprese aderenti e più di 32 mila fatture registrate nel sistema».

**E quali sono i numeri sul nostro territorio?**

«In Fvg hanno aderito al servizio offerto dalle Camere di Commercio circa 600 piccole e medie imprese del territorio, per un numero di fatture che sfiora il migliaio. In provincia di Udine, la Cciaa registra circa 200 imprese aderenti - con un incremento vicino al 100% a marzo 2015 - per un'operatività superiore alle 350 fatture elettroniche».

**Quali i vantaggi e le debolezze della fatturazione elettronica?**

«I vantaggi saranno percepibili in termini di trasparenza per il sistema Paese, con l'in-



roduzione di uno strumento a supporto delle finalità di controllo e monitoraggio della spesa pubblica, dato che tutti i flussi di fatturazione verso la PA transitano attraverso un unico Sistema di Interscambio nazionale. Senza dimenti-

care la maggior efficienza delle amministrazioni nei processi interni e l'eliminazione dei costi di stampa e archiviazione cartacea. Difetti? Sarà opportuno attendere che il processo si consolidi nel corso 2015 per fare valutazioni oggettive».

## AZERBAIJAN E KAZAKHSTAN

### Incontri B2b e visite aziendali

Il 28 e 29 aprile la Cciaa di Udine ospita una serie di incontri B2b e visite aziendali con undici operatori della filiera costruzioni e abitare, accompagnati dai trade analyst della sezione commerciale delle ambasciate italiane, provenienti da Azerbaijan e Kazakhstan. L'iniziativa s'inserisce nel programma promozionale 2015 che gli enti camerale di Udine, Gorizia e Pordenone dedicano ai Paesi dell'area Caspica, inclusi Georgia e Turkmenistan. Nei quattro Paesi è peraltro in programma anche una missione, che si terrà nella seconda parte dell'anno (novembre-dicembre) e per la quale le adesioni vanno inviate alla Cciaa entro il 31 luglio. Le aziende potranno comporre il proprio viaggio di affari e relativo programma sulla base delle proprie strategie commerciali.

**Azerbaijan.** Secondo settore dell'economia locale, la filiera costruzioni- infrastrutture esercita una forte spinta alla crescita economica del Paese, in prospettiva degli sviluppi urbanistici in programma (Parchi Verdi - Zona Urbana di Baku, Khazar Islands, Nargin Zira Islands, Baku White City) e strettamente legata ai flussi finanziari provenienti dal settore energetico e primario.

**Kazakhstan.** L'edilizia è uno dei settori di sviluppo più attivo, concentrata soprattutto in tre regioni che costituiscono più della metà di tutti i lavori edili del Paese: Astana, Almaty e la regione di Atyrau. Sul mercato locale vi sono molte società di costruzione, nonché studi di architettura, progettazione e design e sono presenti altresì anche grosse società e studi di progettazione stranieri.

## CALENDARIO

**Camera di Commercio di Udine**  
Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine  
Tel. 0432 - 273111  
[www.ud.camcom.it](http://www.ud.camcom.it)  
[urp@ud.camcom.it](mailto:urp@ud.camcom.it)  
PEC: [urp@ud.legalmail.camcom.it](mailto:urp@ud.legalmail.camcom.it)

- Novità dalla CCIAA
- Statistica e Prezzi  
Centro Studi - Ufficio Statistica e Prezzi  
[statistica@ud.camcom.it](mailto:statistica@ud.camcom.it)
- Contributi  
Informazioni: Punto Nuova Impresa  
[nuovaimpresa@ud.camcom.it](mailto:nuovaimpresa@ud.camcom.it)
- Azienda Speciale Imprese e Territorio  
I.TER - Ramo Promozione  
[progetti.info@ud.camcom.it](mailto:progetti.info@ud.camcom.it)
- Azienda Speciale Imprese e Territorio  
I.TER - Ramo Formazione  
[www.ricercaeformazione.it](http://www.ricercaeformazione.it)
- Friuli Future Forum  
[www.friulifutureforum.com](http://www.friulifutureforum.com)  
[info@friulifutureforum.com](mailto:info@friulifutureforum.com)



<p><b>APRILE</b></p> <p><b>28</b> INCOMING FILIERA ABITARE: AZERBAIJAN E KAZAKHSTAN CCIAA Udine - 28 e 29 aprile</p> <p><b>28</b> LABORATORI "PRATICHE REGISTRO IMPRESE" Compilazione pratiche telematiche CCIAA Udine - dalle 14.30 alle 17.00</p> <p><b>28</b> LA MIA AZIENDA QUANTO VALE? Seminario IMPRENDERÒ 4.0 CCIAA Udine - Sala Economia - dalle 09.00 alle 18.00</p> <p><b>29</b> PROGETTI DI AGGREGAZIONE IN RETE Termine ultimo per la presentazione ore 16.30</p> <p><b>30</b> MUD 2015 Termine ultimo per la presentazione delle comunicazioni</p> <p><b>30</b> BICICLETTE ELETTRICHE A PEDALATA ASSISTITA Termine ultimo per la presentazione <b>prorogato</b> al 30 settembre</p> <p><b>MAGGIO</b></p> <p><b>3</b> MEDIORIENTE Missione imprenditoriale Fino all'8 maggio</p> <p><b>4</b> IL MERCATO ESTERO: incontri informativi per le imprese in fase di start up dell'internazionalizzazione CCIAA Pordenone - dalle 9.00 alle 16.00</p> <p><b>5</b> NOTA INTEGRATIVA XBRL E DEPOSITO BILANCI 2015 Seminario - CCIAA Udine - Sala Valduga Mattina (9.30 - 13.00) o pomeriggio (14.30 - 18.00)</p> <p><b>5</b> IL MERCATO ESTERO: incontri informativi per le imprese in fase di start up dell'internazionalizzazione Friuli Future Forum dalle 08.30 alle 15.30</p>	<p><b>5</b> PARTECIPAZIONE ALLA FIERA INTERNAZIONALE "MOULDING EXPO" Stoccarda (GERMANIA) - Fino all'8 maggio</p> <p><b>6</b> EXPO - BROKERAGE EVENT B2B Incontri bilaterali Expo Milano - Fino al 7 maggio</p> <p><b>8</b> IL MERCATO ESTERO: incontri informativi per le imprese in fase di start up dell'internazionalizzazione CCIAA Pordenone</p> <p><b>13</b> VISITA STUDIO ALLA FIERA INTERNAZIONALE "WIRE RUSSIA" Mosca (RUSSIA) fino al 15 maggio</p> <p><b>13</b> Diffusione variazioni INDICI FOI senza tabacchi (dopo le ore 13.00) tel. 0432 273 265</p> <p><b>15</b> PARTECIPAZIONE CAMERALE AL FORUM ADRIATICO IONICO Durazzo (ALBANIA)</p> <p><b>19</b> DAL CONTROLLO DI GESTIONE AL CONTROLLO STRATEGICO dalle 18.00 alle 21.30 - 19 e 20 maggio</p> <p><b>25</b> CALIFORNIA Missione imprenditoriale Fino al 30 maggio</p> <p><b>26</b> B2B WORLD WINE MEETINGS ASIA Singapore Fino al 29 maggio</p> <p><b>26</b> LABORATORI "PRATICHE REGISTRO IMPRESE" Compilazione pratiche telematiche CCIAA Udine - dalle 14.30 alle 17.00</p> <p><b>29</b> IL MERCATO ESTERO: incontri informativi per le imprese in fase di start up dell'internazionalizzazione CCIAA Pordenone</p>
---	---