



LA STORIA DEL VINO: PREMIO MONDIALE

IL PROGETTO SCUOLA - LAVORO

Pag. 4



SONDAGGIO: CENTRO DI UDINE PROMOSSO

Pag. 8-9



UDINE CHI LA DIFENDE? IL CASO CAMERE DI COMMERCIO



Non si può negare che da troppi anni esista nella nostra regione una questione Friuli o, meglio, il problema dell'assenza di peso di Udine e della sua provincia, stretta d'assedio da una parte da Trieste e dall'altra fatale che esercita nei confronti di Gorizia e dall'altra parte da Pordenone che, pur di non fare sinergia con Udine, preferisce andarsene con Treviso o Venezia. Le cause sono molteplici

e nascono innanzitutto da una debolezza interna, da una mancanza di leadership economica, politica e istituzionale e da una sorta di alleanza più o meno velata che porta tutto il resto della regione a competere invece che collaborare con gli udinesi. Riesce difficile comprendere perché un territorio che rappresenta la metà della superficie e degli abitanti del Friuli Venezia Giulia, più della metà del Pil e del tessuto industriale e i due terzi delle presenze e dell'offerta turistica debba essere continuamente messo alle strette dalle altre province e da una classe politica che non ne difende i diritti. Emblematica è la vicenda delle Camere di commercio che, in seguito alla Legge Madia e successivi decreti legislativi, stanno portando a compimento un percorso di razionalizzazione encomiabile, avviato già spontaneamente e poi "santificato" e definito con precisione dal Legislatore. In Fvg, tre Camere di Commercio su quattro già da anni sostengono la necessità di semplificare, avendo in mente sempre come obiettivo ultimo la Camera unica, ma prevedendo un passaggio intermedio a due enti camerati

(Gorizia e Trieste da un lato, Pordenone e Udine dall'altro), avendo a cuore la maggior omogeneità territoriale, le più forti affinità economiche e, non ultimo, la miglior possibile transizione di tutti i delicati aspetti della gestione dei patrimoni e soprattutto della tutela del personale, da portare avanti possibilmente senza rischi per i dipendenti e le famiglie coinvolte. Non mi sembrano aspetti da prendere sotto gamba.

A tal proposito ribadisco la mia convinzione che una forte sinergia paritaria e leale tra Udine e Pordenone costituirebbe l'asse portante economico e politico del Friuli Venezia Giulia con benefici per tutti.

La riforma nazionale prevede che, da oltre 100, le Camere italiane diventino 60. Unioncamere ha avanzato una proposta, approvata a larga maggioranza dall'Assemblea delle Camere di Commercio, con le Cciaa riordinate territorialmente in tal senso: per il Fvg, la decisione ha sposato l'indicazione della maggioranza dei territori coinvolti, ossia l'assetto a due Camere. Questo, sempre rispettando pienamente la norma votata dal legislatore, che tra l'altro salvaguarda espressamente le unioni già realizzate pre-riforma, ossia Trieste e Gorizia, già oggi unite nella Camera della Venezia Giulia per manifesta volontà comune dei due consigli camerati. Di un'operazione come questa la politica dovrebbe essere fiera: dalla norma alla sua applicazione si sono rispettate tutte le disposizioni, nonché democraticamente la volontà, a maggioranza, delle espressioni territoriali, senza proteste né diatribe. Eppure c'è chi invece non è ancora contento, che per pressioni, francamente difficili da comprendere, di un territorio come quello di Pordenone (poco più di 25mila imprese, più o meno la metà di quelle espresse dalla sola Udine), sceglie di mettere a repentaglio l'autonomia decisionale degli enti economici. Autonomia decisionale prevista dalla legge e pienamente rispettosa di una norma che l'attuale maggioranza di governo - la stessa a livello nazionale e

a livello regionale - ha voluto.

Perché ergersi a difesa di Pordenone? E a difesa di che cosa, esattamente, visto che nessun territorio viene a perdere in questa operazione? Visto che non si è mai parlato di annessioni (se non per chi vuole fare polemica spicciola)? Visto che anche l'assetto di Udine verrebbe profondamente modificato? Perché non difendere invece Udine, allora, che rappresenta da sola oltre la metà della regione?

La politica sta affrontando la questione in modo difficile, francamente, da comprendere, se non pensando a equilibri, pesi e calcoli elettorali: se siamo tutti d'accordo che il riordino delle Camere è materia nazionale e che è stata a esse affidata l'autonomia di gestione della razionalizzazione, se siamo tutti d'accordo che la norma tutela le unioni già realizzate, se siamo tutti d'accordo che il percorso intermedio a due Camere è quello che permette un risparmio e un efficientamento con minori scossoni anche a livello patrimoniale e soprattutto occupazionale, perché nella nostra regione il territorio con maggior peso, quello che ha sempre avuto una mano tesa per gli accorpamenti, deve essere quello più bistrattato e meno supportato dalla nostra politica? Perché, ora e solo ora, voler ingerire e mettere in crisi un percorso di riforma portato avanti in modo lineare e che è sicuramente meglio dello status quo o dello stallo? Sono riflessioni che a mio avviso andrebbero fatte con profondità e senza pregiudizi o "simpatie" politico-territoriali. E confido che il territorio della provincia di Udine, le sue istituzioni, la sua forte tradizione di autonomia, siano difese e salvaguardate dalla nostra politica, trasversalmente, e non calpestate per capricci o per infondati timori di parte.

Enrico Bertossi,
già presidente Cciaa Udine dal 1998 al 2003



ADDIO A PRIMO DI LUCA UN FRIULANO VERO

IL RICORDO PER LA SCOMPARSITA DEL CONSULE ONORARIO DEL CANADA
UNO DEI MAGGIORI IMPRENDITORI DEL CANADA, ATTENTO AL SOCIALE, CON IL SUO FRIULI SEMPRE NEL CUORE

«Primo Di Luca ci mancherà moltissimo: a me personalmente e come presidente della Camera di Commercio di Udine, dove, primo in Italia, aveva avviato il **Consolato canadese**, che guidava con impegno e orgoglio, con ottimi risultati, anche durante la malattia». È un pensiero commosso quello del presidente Cciao **Giovanni Da Pozzo** per la scomparsa di **Primo Ivo Di Luca**, dal 2012 **console onorario del Canada** con un ufficio attivissimo, aperto ogni giorno, al quinto piano della Camera, dove il ricordo di tutto il personale è estremamente affettuoso per la sua umanità, l'entusiasmo e la costante disponibilità. «Primo, una grande persona e un grande amico - continua **Da Pozzo** -: un vero friulano, che da giovanissimo è partito da solo, in nave, alla volta del Canada e che solo con il suo talento, il suo saper fare, e con tanto, tanto lavoro, da semplice manovale è diventato in pochi anni un imprenditore di successo nel settore delle costruzioni, arrivando a realizzare il Di Luca Group, ora seguito dai suoi due figli, con commesse in tutto il Nord e Centro America. Ci mancherà molto il suo costante buonumore, l'entusiasmo con cui proponeva e affrontava ogni nuova iniziativa economica per le imprese del suo Friuli verso il Canada, l'amore per la sua terra natia, che ha sostenuto anche nei momenti più difficili, come quello del terremoto. In Canada, si è sempre speso per mantenere vivo il legame con il Friuli, anche per i più giovani, e per rinnovarlo sotto la spinta dell'innovazione e dell'attenzione alle novità. Lascia in tutti noi un messaggio attivo e positivo, di speranza in un futuro che porta sempre nel cuore la sua storia e la sua identità».

Il **Consolato canadese** è stato inaugurato ufficialmente in **Camera di Commercio di Udine**, primo in Italia in una sede camerale, il **6 agosto del 2012**: da allora l'attività, come confermava periodicamente Di Luca stesso, è stata molto intensa. «Il Consolato del Canada - spiegava poco tempo fa -

ha visto incrementare costantemente le richieste da parte del pubblico. Riceviamo una media di dieci telefonate al giorno e una decina di visite alla settimana, sia previo appuntamento che spontaneamente». A rivolgersi al consolato sono privati cittadini, tanti studenti, ma anche tanti professionisti e imprese, facilitate anche dall'ubicazione proprio nella sede camerale. Ciò ha permesso anche di approfondire al meglio le iniziative di internazionalizzazione con il Canada per le imprese friulane: la Cciao e il Consolato hanno sempre lavorato fianco a fianco per organizzare i più validi approfondimenti, incontri d'affari, missioni e partecipazioni a fiere, garantendo uno scambio continuo e relazioni di alto profilo per le realtà imprenditoriali canadesi e friulane. Da un paio d'anni si è avviato anche un servizio di orientamento specialistico sul Canada, il Desk Canada, e proprio poche settimane fa la Cciao di Udine è diventata sede dell'Icco, la Camera di Commercio italiana dell'Ontario, per sviluppare al massimo le relazioni con la regione che rappresenta il cuore economico del Paese.



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:

Unidea / Udine

Impaginazione/Fotoliti:

Creactiva / Udine

Stampa:

Finegil Editoriale S.p.A. - Divisione Nord-Est

Fotoservizi:

Tassotto&Max

Archivio:

C.C.I.A.A. - Anteprema, Petrusi Foto Press

LA MISSION: RISPETTO DEL TERRITORIO E INTERNAZIONALIZZAZIONE

UDINE E GORIZIA FIERE RILANCIANO LA FUSIONE



IL NEO PRESIDENTE SNIDAR TENDE LA MANO A PORDENONE
"CON PUJATTI C'È UNA PIENA SINTONIA DI VEDUTE"

Rispetto e valorizzazione delle peculiarità del territorio. E internazionalizzazione sui confini di Slovenia, Austria e Croazia. **Luciano Snidar**, neo presidente di Udine e Gorizia Fiere, chiarisce in fretta i capisaldi del suo mandato. Ma non dimentica di guardare anche oltre, alla «necessaria e opportuna» collaborazione con Pordenone, coltivando l'«obiettivo ambizioso» di un accorpamento che in una regione così piccola come il Friuli Venezia Giulia non può trovare ostacolo nei campanili.

Snidar, architetto di 66 anni, già amministratore delegato di Promosedia (per 13 anni, dal 1993 al 2006), consigliere di Informest, vicepresidente di Confcommercio provinciale di Udine, di cui è stato anche presidente del gruppo servizi, rende innanzitutto merito a **Luisa De Marco** di avergli consegnato un ente indirizzato verso un sostanziale equilibrio di bilancio, «soprattutto grazie a una coraggiosa e riuscita operazione di contenimento dei costi della struttura e del personale». L'ex presidente, prosegue Snidar, «ha

lavorato anche al meglio per valorizzare il calendario fieristico, dalle rassegne più importanti e conosciute a quelle di nicchia», ed «è stata lungimirante nell'utilizzo dei fondi regionali e camerale nell'ottica dell'ammodernamento dei padiglioni, il biglietto da visita di Udine e Gorizia Fiere».

Snidar, adesso tocca a lei. Che cosa ha pensato quando il presidente camerale Da Pozzo le ha chiesto la disponibilità di guidare la fiera? Non me l'aspettavo. Era un impegno totalmente al di fuori del "disegno" della mia vita nei prossimi anni.

Ci ha pensato molto?

Ci ho pensato, ma non molto. Ho apprezzato la proposta, anche perché ho saputo che è venuta dal mondo delle categorie economiche. Evidentemente quanto ho fatto in passato è stato riconosciuto come positivo. L'incarico è una sfida, e ho deciso di raccogliercela.

Che cosa serve a Udine e Gorizia Fiere per un nuovo passo avanti?

A mio avviso il primo punto da sviluppare in agenda è un maggiore coinvolgimento del territorio. Il sistema fieristico internazionale è cambiato non poco negli ultimi anni. In passato gli imprenditori andavano in fiera per fare business. Oggi, grazie alle opportunità di marketing consentite dai social, quell'esigenza si è ridotta. Andare in fiera costa, l'impresa deve calibrare gli investimenti annuali. A sopravvivere senza troppa difficoltà sono dunque le fiere riconosciute a livello mondiale: penso al mobile a Milano, ai vini a Verona, all'oro a Vicenza, alla nautica a Genova. Le altre fiere hanno perso valore, e vanno dunque rilanciate come risorsa per valorizzare il territorio che le circonda.

È il caso nostro?

È il caso di una regione di un milione e duecentomila abitanti. Ci dobbiamo rendere ben conto delle dimensioni della nostra realtà, con un tessuto industriale profondamente diverso da quello lombardo e veneto.

Il suo mandato da che cosa sarà caratterizzato?

Ci sono 10 milioni di euro da investire in tre anni. Non sono poca cosa. Li utilizzeremo guardando appunto al territorio in un contesto però internazionale. Ma per internazionalizzazione io non intendo fare passi troppo lunghi. Non ci devono interessare i paesi lontani, ma quelli limitrofi: Slovenia, Austria, Croazia sono i nostri bacini di riferimento.

Se si parla di territorio, si parla anche di sinergia tra territori. Come si muoverà nell'ambito regionale?

Udine e Gorizia costituiscono già una realtà unita. Inevitabile per noi guardare a Pordenone. Non c'è dubbio che raccogliere, raggruppare e potenziare le forze insieme sia un obbligo.

Pensa a forme di collaborazione con la fiera di Pordenone?

La collaborazione è la prima tappa del percorso.

Un percorso da completare con la fusione?

Credo che la strada, alla fine, diventi proprio quella. All'inizio si tratterà di evitare di farsi concorrenza. L'offerta dei padiglioni fieristici dovrà essere diversificata. I campanilismi sono inutili e dannosi, non ne voglio vedere.

Ne ha già parlato con i vertici di Pordenone?

Mi sono visto con il presidente **Renato Pujatti**. E ho avuto l'impressione

di una piena sintonia di vedute.

Non so al momento se e come arriveremo all'accorpamento, ma sono convinto che ci proveremo entrambi. Svolte del genere, peraltro, non avvengono in cinque minuti. Ma spero che il mio mandato sia il tempo sufficiente per riuscirci.



Marco Ballico



PREVISIONI PER IL 2017

IN AUMENTO I RICAVI DAI PROGETTI



Si è concluso un anno complicato per Friuli Innovazione, con un bilancio chiuso in negativo per oltre 200 mila euro. I vertici del Centro di Ricerca e Trasferimento Tecnologico che gestisce il Parco Scientifico e Tecnologico Luigi Danieli di Udine, però, non sembrano preoccupati, grazie soprattutto alle buone indicazioni dell'anno corrente. «Il previsionale 2017 - spiegano - evidenzia già una tendenza assolutamente in positivo, con un ritorno al pareggio di bilancio grazie a ricavi in crescita, sia per le consulenze specialistiche e i servizi di insediamento, sia soprattutto per un +20% dell'ammontare dei ricavi da progetti».

A spiegare le ragioni di questa passività, è il presidente **Germano Scarpa**: «Il risultato 2016 è negativo (per 207.088 euro), anche se siamo riusciti a migliorarlo in modo rilevante rispetto al budget 2016. Le motivazioni riguardano principalmente la mancanza per Friuli Innovazione di bandi di interesse sui quali presentare progetti, in particolare a livello europeo, ma questo è normale e succede ogni volta che si passa da una programmazione a un'altra». Non è solo l'assenza di progetti europei ad aver causato le passività di Friuli Innovazione: «A nostro avviso - continua Scarpa - c'è una distribuzione non equa delle risorse legate al Progetto Regionale Ois tra i Parchi Scientifici e Tecnologici del Fvg. Tenuto conto che per Friuli Innovazione il Progetto si è sviluppato in un arco temporale di 21 mesi e che i risultati ottenuti sono stati di gran lunga migliori rispetto a quelli previsti, le risorse assegnateci sono state del tutto sottodimensionate. In ogni caso - conclude - la perdita è stata interamente coperta con risorse proprie, senza abbattimento del capitale o ricorso ai soci».

(a.c.)

LE IMPRESE INSEDIATE SONO 27, ALLE QUALI SI AGGIUNGONO 11 STARTUP

L'ACCELERATORE DIGITALE

FRIULI INNOVAZIONE SI CONFERMA REALTÀ VIVA DEL TERRITORIO
NELL'AMBITO DEL 'FARE IMPRESA', SONO STATE OLTRE 300 LE RICHIESTE

Una realtà 'viva', che fa sentire quotidianamente la propria presenza sul territorio, affiancando le imprese nel processo di innovazione. Un'attività imprescindibile, ormai, rivolta a sviluppare quelle competenze necessarie alle imprese per restare competitive nell'ambito dell'industria 4.0. Friuli Innovazione c'è e vuole continuare a esserci. Si dice pronta anche a fondersi con gli altri parchi scientifici della regione (Area Science Park, Polo Tecnologico di Pordenone, Consorzio Innova Fvg), all'insegna di quella spending review tanto invocata nel recente passato. Non prima, però, di aver chiarito alcune questioni. A parlarne è il presidente di Friuli Innovazione, **Germano Scarpa**. «Siamo favorevoli all'unificazione dei parchi scientifici, prima però la Regione deve capire qual è la reale situazione di ogni realtà sia dal punto di vista patrimoniale-finanziario, sia strutturale, con un approfondimento sull'attività svolta. Solo a quel punto - precisa il presidente - può nascere un progetto di fusione da condividere sotto il coordinamento e la regia della Regione». Detto in altre parole, Friuli Innovazione è favorevole a un processo di unificazione, ma non ha intenzione di sobbarcarsi le passività degli altri parchi scientifici. «Negli anni ci siamo dimostrati una struttura virtuosa», evidenzia Scarpa.

Un'attività che nel corso del 2016 si è concretizzata con la presentazione di quasi trenta nuovi progetti, tutti su tematiche di rilevante interesse per il territorio, con un budget complessivo di 32 milioni di euro e con oltre un centinaio di proposte di consulenza,

per onorari complessivi di quasi 700.000 euro. Un impegno che proseguirà anche nel 2017, con la finalità di ricostruire completamente il portafoglio progetti e commesse. Le imprese a oggi insediate sono 27, alle quali si aggiungono 11 startup innovative e 3 gruppi in pre-incubazione.

«Nel 2016 - chiarisce il direttore **Fabio Feruglio** - l'attività svolta da Friuli Innovazione è stata particolarmente significativa, sia nell'ambito del trasferimento tecnologico, con oltre 300 richieste, quasi un centinaio di audit tecnologici, 7 progetti attivi e una quarantina di partner progettuali, sia nell'ambito del 'fare impresa', con oltre trecento richieste, più di 100 progetti in fase di sviluppo supportati, oltre una ventina di startup e 13 progetti. Dal 2016 abbiamo avviato nuove iniziative e collaborazioni internazionali in ambito Industria 4.0, in particolare sull'additive manufacturing e sui nuovi modelli di business, operando di fatto come acceleratore digitale, ovvero facilitatore per imprese e organizzazioni che meglio e più rapidamente vogliono avviare progetti di trasformazione digitale».

Friuli Innovazione opera seguendo il principio di autosostenibilità: «I servizi che forniamo - conclude Feruglio - non costano nulla al territorio proprio perché Friuli Innovazione non dispone di un fondo o di un contributo ad hoc per il proprio funzionamento, ma si procura le risorse partecipando a bandi competitivi».

Alessandro Cesare



LA PAROLA A RENATO QUAGLIA

GLI STUDENTI AL CENTRO DI NUOVE OPPORTUNITÀ

Cosa si farà concretamente con il progetto pilota di alternanza scuola-lavoro? Lo abbiamo chiesto al project manager di Friuli Future Forum **Renato Quaglia**.

«Si vuole rispondere - spiega - a un fenomeno che si evidenzia in maniera sempre più evidente da indagini sulle prospettive occupazionali e di aspettativa lavorativa. Le ricerche anche su base non statistica ci stanno segnalando che generazioni che si preparano a superare la fase della formazione dell'obbligo e quella universitaria, per chi la intraprenderà, non prevedono di intraprendere percorsi imprenditoriali o di autonomia professionale. Con questo progetto abbiamo ascoltato i segnali deboli che anche in Friuli emergono su questo fronte e abbiamo anche ascoltato una pressante domanda di condivisione che è provenuta da un significativo gruppo di insegnanti e dirigenti dei licei provinciali.

Il Messaggero Veneto ha colto questi segnali e questa domanda. Il Presidente della Cciao **Giovanni Da Pozzo** ha voluto incontrare i rappresentanti dei licei e cercare con loro una strategia pilota comune, perché scuola e imprese, insieme, sperimentino modalità nuove per condurre le azioni previste dai programmi di Alternanza Scuola Lavoro. L'Ufficio Scolastico regionale ha seguito questo percorso e ora sta lavorando a un progetto pilota oggettivamente nuovo, perché pone gli studenti che si avvicinano alle imprese in una prospettiva attiva, di produzione di valori e output; e le imprese in una dimensione di aspettative di risultato da quella presenza, risultato da poter spendere nell'innovazione della stessa impresa, risultato frutto di uno sguardo giovane e nuovo verso i processi e i prodotti di quell'impresa, da cui può scaturire una proposta innovativa reale.

L'Alternanza Scuola Lavoro deve essere una opportunità che ha davvero a che fare con il futuro dello studente, non una parentesi incongrua che capita a un certo punto della sua vita. Anche qui in Friuli ci si pone il problema e si cercano modelli più efficaci. Noi stiamo avviando un progetto pilota, ne misureremo l'utilità e i risultati tra un anno (e in caso, se troveremo una formula di valore, la metteremo a disposizione di chi, come noi, sta cercando formule innovative). Speriamo dunque di aver individuato un modello che coinvolga e motivi, soprattutto, tutti gli attori che vengono coinvolti nei programmi ASL: gli studenti, le imprese, il territorio. I risultati, gli output, saranno un patrimonio da lasciare all'impresa e al ricordo e all'esperienza dei giovani studenti. Se questo modello produrrà più risultati degli insuccessi, sarà una straordinaria occasione per le imprese di poter invitare in azienda dei giovani consulenti per l'innovazione. Uno sguardo giovane è adeguato a leggere i tempi presenti e soprattutto quelli futuri.

L'innovazione proviene molto più facilmente dall'esterno, che dall'interno.

Anna Casasola



COSTRUITO SU MISURA PER I LICEI

SCUOLA - LAVORO IL PROGETTO PILOTA

L'INIZIATIVA DELLA CCIAA CON SCUOLE E UFFICIO SCOLASTICO GLI STUDENTI DIVERRANNO PORTATORI DI INNOVAZIONE IN AZIENDA

Un progetto pilota di alternanza scuola-lavoro costruito su misura per le esigenze dei licei e coordinato dalla Camera di Commercio, assieme alle scuole stesse e all'Ufficio scolastico territoriale di Udine. Un progetto che punterà sui ragazzi come risorsa in grado, assieme a tutor esperti, di formarsi, di entrare in azienda e di portare, infine, percorsi d'innovazione concreti e sui temi di industria 4.0, di cui l'impresa potrà beneficiare direttamente.

È stato accolto con molto favore dai licei del territorio che hanno deciso di aderire alla "chiamata" della Camera di Commercio, che tramite il suo Friuli Future Forum negli ultimi anni ha intensificato e perfezionato il lavoro con le scuole. Scuole che, a inizio primavera, avevano proprio chiesto l'aiuto della Camera per riuscire a fare un passo in più, insieme, sul delicato tema dell'alternanza, soprattutto per i licei strada nuova e molto sfidante.

Il progetto è ancora in fase di elaborazione e sarà costruito in modo condiviso fra tutti i soggetti coinvolti, ma ha già linee-guida chiare su cui hanno concordato tutti. Come spiega il presidente camerale **Giovanni Da Pozzo**, impegnato da subito nell'elaborare l'idea anche alla luce della competenza di orientamento al lavoro affidata esplicitamente alle Cciao dalla riforma, «vogliamo avere al centro, da un lato, i giovani e la loro necessità di essere resi protagonisti di un itinerario di crescita nel mondo dell'economia e delle imprese, che li veda veramente portatori di quella innovazione

CI SARÀ UNA PRIMA FASE DI COINVOLGIMENTO DI UNA DECINA DI STUDENTI PER SCUOLA SEGUITI DA TUTOR. A GIUGNO 2018 L'INGRESSO IN AZIENDA

che naturalmente hanno dentro. Dall'altro, le nostre piccole imprese, per le quali, avendo in genere pochissimo personale, non è sempre facile gestire percorsi di alternanza. Di essa vogliamo "ribaltare" il concetto: da peso vogliamo trasformarla in una risorsa efficace per tutte le parti coinvolte, le scuole, le aziende, gli studenti che si preparano al futuro».



Ci sarà una prima fase di coinvolgimento di una decina di studenti per scuola, che vivrebbero poi una "contestualizzazione" preventiva, ossia una formazione e un orientamento specifici su come si caratterizza l'economia friulana, sull'impresa 4.0 e i diversi settori produttivi - specie quelli delle aziende con cui collaboreranno -, tra opportunità, esigenze, difficoltà, ma anche scenari di evoluzione. I gruppi di studenti, sempre seguiti da tutor esperti, sarebbero poi assegnati alle imprese, selezionate dalla Cciao anche in base all'appartenenza a settori diversi: turismo, artigianato, agrifood, manifattura, Ict, servizi. L'esperienza dovrebbe consistere quindi nell'ingresso in azienda, nell'osservazione del lavoro e nella produzione di un progetto che suggerisca all'azienda modalità di innovazione nei propri processi e prodotti. «Un'esperienza, quindi, con un obiettivo concreto, utile alle imprese e motivante per i ragazzi», ha spiegato il project manager di Fff **Renato Quaglia** nel presentare il progetto ai rappresentanti dei licei con il segretario generale **Maria Lucia Pilutti**. La Pilutti ha anche evidenziato la necessità di puntare sui temi di impresa 4.0 come punto di forza del percorso degli studenti e per le aziende, e ha presentato un'ulteriore opportunità, in questo caso internazionale, di alternanza per i ragazzi, che potranno essere coinvolti in percorsi specifici in alcune Camere italiane all'estero.

Il progetto-pilota d'innovazione potrebbe partire il prossimo autunno, con la prima fase di preparazione degli studenti e l'individuazione dei tutor esperti a fine inverno. A giugno l'ingresso in azienda e infine la produzione del progetto alle imprese ospitanti.

CONFIDI FRIULI, BANCA DI UDINE E FRIULI INNOVAZIONE

MISSIONI E INNOVAZIONE FONDI PER 100 MILA EURO

SOSTEGNO A FAVORE DELLE IMPRESE DEL PARCO SCIENTIFICO PER AIUTARLE A ESSERE COMPETITIVE E AMPLIARE I MERCATI

Confidi Friuli, Banca di Udine e Friuli Innovazione hanno sottoscritto un accordo per il sostegno a favore delle imprese del parco scientifico **Luigi Danieli** di Udine. L'intesa siglata dal presidente di Confidi Friuli **Michele Bortolussi**, dal dg di Banca di Udine **Giordano Zoppolato** e dal presidente di Friuli Innovazione **Germano Scarpa**, prevede la possibilità di finanziamenti fino a 100mila euro finalizzati su due fronti: innovazione e investimenti (acquisto macchinari, attrezzature, impianti) e internazionalizzazione (partecipazione a fiere, eventi, sviluppo reti commerciali). «Innovazione e internazionalizzazione sono un fondamentale fattore di sviluppo per l'economia del territorio - afferma Bortolussi -. Siamo ben lieti di favorire forme di collaborazione che consentano alle imprese strategiche opportunità di crescita di cui può beneficiare l'intera comunità». «Questo accordo

testimonia la capacità del territorio di fare rete e la volontà di aiutare in modo concreto chi vuole fare impresa - aggiunge Scarpa -. Un plauso particolare va al mondo finanziario, che si è

messo in gioco per sostenere e facilitare chi ha un'idea imprenditoriale e chi vuole aprire una propria azienda, anche con il supporto di un trampolino di lancio importante come il Parco Danieli». «Con la sottoscrizione di questa convenzione - sottolinea infine Zoppolato - la Banca di Udine dimostra ancora una volta il proprio sostegno e il proprio legame con le imprese del territorio. L'accordo rappresenta un segnale di supporto concreto all'imprenditoria locale, in un momento difficile per l'economia.

L'obiettivo è di aiutare le imprese ad essere competitive, a rafforzarsi patrimonialmente, ad innovare, ad ampliare i propri mercati di sbocco».



Zoppolato, Bortolussi e Scarpa

ANCHE TORINO INTERESSATA AL BREVETTO DI SMART WAY

STRADE PIÙ SICURE CON "STOP SALVAPEDONI"

IL DISPOSITIVO RIDUCE LO SPAZIO FRENATA DEI VEICOLI IN PROSSIMITÀ DELLE STRISCE PEDONALI



Si sta diffondendo a macchia d'olio, in regione e in Italia, lo "Stop Salvapedoni", il dispositivo stradale che consente di ridurre notevolmente lo spazio di frenata dei veicoli in prossimità delle strisce pedonali. Il progetto, inaugurato a Palmanova lo scorso marzo, è stato realizzato e brevettato dall'azienda friulana Smart Way, dopo un lungo periodo di ricerca che ha coinvolto anche l'Università di Padova. Così nei mesi scorsi si era arrivati a installare, davanti alla scuola secondaria di primo grado "Zorutti" e davanti alla residenza ex Hermada, sempre nella città stellata, i primissimi Stop Salvapedoni, incassati nell'asfalto in prossimità degli attraversamenti pedonali. Da quanto riporta il titolare della start up, **Luca Romanini**, gli interessati a proseguire su questa strada oggi sono tanti. "Dopo la prima posa a Palmanova molti vogliono installarli. Per il momento, guardando al solo Friuli Venezia Giulia, abbiamo stretto contatti con Cividale, Gorizia, Pordenone, Cordenons, Fogliano Redipuglia, Martignacco e Sacile". E in molte di queste località per arrivare alla posa è ormai solo questione di tempo, spesso a causa della burocrazia amministrativa da cui non si può prescindere. "Siamo stati recentemente anche a Torino e non si è trattato solo di una visita informativa. L'amministrazione là si è mossa anche perché c'erano stati molti morti e incidenti sulle strisce pedonali. È un problema che riguarda tutto il Paese, siamo la pecora nera d'Europa" - racconta l'imprenditore, e il pensiero va allo stile di frenata dei vicini austriaci e sloveni, così solerte rispetto al nostro in caso di avvistamento pedoni. Qualcosa di diverso sembra accadere in FVG, dove, nel 2015, sono stati 69 i morti in prossimità delle strisce pedonali e 4.689 i feriti. Nella sola provincia di Udine sono stati rispettivamente 32 e 1.795. Non ci sono aggiornamenti puntuali per l'anno scorso, ma si teme comunque che possano essere in linea con quelli del 2016. Lo stesso accade a Padova e Taranto, altre due città dove Romanini ha offerto consulenza per posizionare altri Salvapedoni. Per quanto riguarda Palmanova, prima realtà in Italia ad essere partita con l'iniziativa, si stanno già valutando i risultati. "Stiamo monitorando il manufatto ma per il momento posso dire che siamo molto soddisfatti" - conclude l'imprenditore. Guardando al progetto nel dettaglio il sistema prevede una speciale pavimentazione stradale che si compone di un grigliato in acciaio strutturale saturato con conglomerato bituminoso di tipo stradale.



Come scrive una scheda tecnica: "Le caratteristiche di micro-tessitura, espressive dell'antisdrucchiolevolezza della pavimentazione e verificate dal Laboratorio universitario di Padova, rilevano un valore di PTV superiore a 100 in direzione del senso di marcia. In una tradizionale pavimentazione stradale si attendono valori di PTV maggiori di 60 appena dopo la sua realizzazione e a decrescere nel tempo per effetto dell'azione levigante e usurante del traffico. Il dispositivo Stop Salvapedoni non può mutare le proprie caratteristiche superficiali di aderenza, essendo affidata alla superficie in acciaio dei piatti la tessitura superficiale. Su manto stradale scivoloso, l'efficacia del grigliato aumenta considerevolmente, essendo l'aderenza da esso offerta indipendente dallo stato della superficie".



Emanuela Masseria

DALLA VOGLIA DI METTERSI IN GIOCO È NATO WINE FASHION

DOVE IL VINO INCONTRA IL REGNO DELLA MODA

IL NUOVO NEGOZIO È STATO APERTO IN VIA NAZIONALE A BUTTRIO DA UNA PARTE LE ETICHETTE DALL'ALTRA I CAPI DI ABBIGLIAMENTO

Un luogo dove il vino incontra la moda. Non è soltanto lo slogan di WineFashion, nuovo negozio aperto dallo scorso maggio in via Nazionale, a Buttrio, ma una vera e propria filosofia aziendale. L'avventura imprenditoriale è nata dalla fantasia - e dallo spirito d'iniziativa - dei titolari **Maya Sedola** e **Michele Paesano**. Lui, socio della Filpa, legata al mondo distribuzione bevande, è anche sommelier di vino e birra; lei, è accomunata dalla passione per il "bere bene". E così, dalla loro voglia di mettersi in gioco, è nato WineFashion.

«Volevamo creare qualcosa di unico nel territorio regionale - racconta Maya - e un negozio di questo tipo era un sogno che desideravo realizzare. Michele è stato assolutamente d'accordo. La nostra non è un'enoteca: possiamo vendere bottiglie, ma non singoli calici». L'elegante e raffinato ambiente colpisce già alla prima occhiata e, al suo interno, si schiudono "mondi" diversi, ma collegati. Da una parte, c'è il reparto dove trovano spazio vini regionali, nazionali e internazionali legati a etichette mediate, distillati e bibite analcoliche "di nicchia": «Abbiamo puntato



su prodotti non legati alla grande distribuzione, privilegiando la qualità», sottolinea Maya. Nell'altra ala del negozio, ecco il reparto moda, con capi di abbigliamento made in Italy - per il momento solo per le donne - e accessori uomo/donna.

Spiccano, poi, due particolarità. Una è la "Cave a Champagne", particolare ambiente fatto di gesso dove è possibile scoprire la magia dello Champagne; l'altra è l'open space all'americana, dove per esempio la parte maschile di una comitiva può gustare una buona bottiglia mentre le signore provano i capi d'abbigliamento, per poi brindare tutti assieme alla fine. «La nostra idea - conclude Maya - è creare uno spazio che possa far felice e accontentare sia il "lui", sia la "lei" di una coppia. Non a caso, offriamo anche la possibilità di acquistare pacchetti regalo che contengono una buona bottiglia di vino e un capo d'abbigliamento».

Lo staff, giovane e frizzante, ha ideato anche alcuni eventi quindicinali con abbinamenti tra cibo e vino o birra. WineFashion, insomma, è un mondo tutto da scoprire.

Luciano Patat

RIPARAZIONE DEI VEICOLI DAL 1987

GRUPPO NICLI, TRENT'ANNI DI SFIDE E DI INNOVAZIONE

Quelli che il Gruppo Nicli ha appena festeggiato sono 30 anni pieni di sfide e soddisfazioni, di voglia di innovazione e aggiornamento e infine di un passaggio generazionale in corso che permette di vedere con serenità anche al futuro dell'azienda. Il gruppo è attivo nel campo della riparazione dei veicoli dal 1987, anno in cui **Emilio Nicli**, insieme a un socio, avvia l'attività. Da allora l'azienda ha fatto tanta strada: da piccola autofficina a carrozzeria che offre anche il servizio di carro attrezzi, noleggio di veicoli e vendita auto.

"Abbiamo cominciato trent'anni fa a Madrisio di Fagana. **Adriano D'Angelo** e io, entrambi del mestiere, abbiamo deciso di rilevare un'officina già avviata e di farla nostra - ricorda Emilio Nicli -. Un anno dopo abbiamo fatto la prima assunzione, impossibile dimenticarsela visto che il nostro primo dipendente, **Stefano Ziraldo**, è ancora al lavoro qui in azienda".

Nell'89 il trasferimento a Rive d'Arcano in un capannone in affitto, al tempo utilizzato come deposito, trasformato successivamente in officina, che qualche anno più tardi abbiamo deciso di acquistare. "Nel 1997 abbiamo avviato anche l'attività di noleggio senza conducente e successivamente la revisione dei veicoli. La soddisfazione più grande, però, è arrivata quando mio figlio Antonio ha deciso di entrare a far parte dell'azienda nel 2003 come dipendente e recentemente come socio. Nel medesimo anno siamo venuti a conoscenza della messa in vendita dell'officina dove tutto era cominciato e così Adriano e io abbiamo deciso di acquistarla". Nel 2006 il gruppo fa un ulteriore passo in avanti e avvia un'attività di agenzia di affari per la vendita di veicoli nuovi e usati, oltre a una collaborazione con Polizia e Carabinieri per il recupero dei mezzi visto l'acquisto di un secondo carroattrezzi.

"Il marchio, la carrozzeria, la vendita dei veicoli, la fiducia della clientela ci hanno spinto a fare scelte ancora più grandi. L'attività dislocata su tre sedi diventa dispendiosa sia in termini di tempo che di organizzazione e venendo a conoscenza della vendita di un capannone vicino al nostro, decidiamo di comprarlo. L'impegno economico però è importante e così Adriano D'Angelo esce dall'azienda dando l'opportunità a mio figlio Antonio di diventare socio".

Nell'agosto del 2009 nascono così le Autofficine Nicli. "Il mondo dell'auto - ha commentato Antonio - è sempre più complesso e tra corsi, internet e burocrazia la voglia di sapere aumenta sempre più. Da operaio sono passato a socio e qui le soddisfazioni sono arrivate alle stelle. I clienti aumentano e il nome dell'officina acquista sempre maggiore fama. Si parla di crisi, ma nonostante tutto, il nostro lavoro viene eseguito sempre con professionalità, con l'obiettivo di accontentare il cliente che ringraziamo per la fiducia accordataci negli anni."

Luciana Idelfonso



I festeggiamenti e il nuovo spazio officina con ricariche clima e stanza diagnosi

DRONE REPORTAGE REALIZZA VIDEO PROFESSIONALI

LA BELLEZZA DEL FRIULI RIPRESA DAI DRONI



FABIO PAPPALETTERA HA TRASFORMATO IN LAVORO UNA PASSIONE
IL SEGRETO? UN'ACCURATA FORMAZIONE ABBINATA ALLA TECNOLOGIA

Una grande passione coltivata e affinata nel tempo; un'attenzione particolare per le nuove tecnologie; la capacità di fare una scelta imprenditoriale al momento e nel luogo giusti.

Sono gli "ingredienti" che in soli tre anni hanno decretato il successo di Drone Reportage, l'attività avviata da **Fabio Pappalettera** per realizzare video professionali con i droni.

Con sede centrale a Udine, l'azienda ha ormai uno spettro d'azione che si è allargato a tutta la regione e oltre, grazie alla qualità delle realizzazioni unite alla capacità interpretativa con le quali Pappalettera firma tutte le sue riprese.

"Non è sufficiente avere un drone e saperlo pilotare a norma di legge per essere un professionista delle riprese dall'alto", afferma. La sua storia di successo, infatti, racconta di una passione che ha radici più profonde. "È necessario imparare preventivamente a fare molto bene fotografie e video, per poter poi far rendere al meglio le riprese dal drone", spiega. Occorre, cioè, "avere occhio per le inquadrature, conoscere bene come rapportarsi con la luce", continua il professionista, e poi, naturalmente, "aver appreso come si gestisce in maniera ottimale un drone".

La decisione di lasciare la vecchia strada per intraprendere un sentiero da pioniere, almeno in Friuli Venezia Giulia, l'ha avuta tre anni fa, quando, dopo sei anni trascorsi a fare l'albergatore, ha maturato la convinzione che quella non era la sua strada. Cresceva infatti sempre di più l'interesse per la fotografia e le riprese video soprattutto di ambienti naturalistici. Perché, allora, non farlo diventare una professione coniugandolo con le opportunità offerte dai droni?

L'interrogativo si è sciolto quando Fabio, "a 31 anni e una figlia", ha deciso di mollare gli ormeggi e di rischiare mettendosi in proprio. È stato quello di realizzare un video "riprendendo una cinquantina di

location di questa meravigliosa regione in cui abitiamo, immortalando luoghi che pochi conoscono". Lo ha postato su Facebook consentendo l'accesso solo agli amici. Senonché, "uno di loro ha detto che era molto bello e che meritava essere fatto conoscere a molti altri: lo ha rilanciato e nell'arco di soli 2-3 giorni è diventato virale".

Da allora il lavoro di Drone Reportage ha conosciuto una sola linea: quella ascendente. "Realizzo video promozionali direttamente per miei clienti o per società di produzione", spiega. Grazie alla rete di fidati collaboratori che ha costruito, con la sua società è in grado di consegnare un prodotto chiavi in mano, "realizzando cioè le riprese con droni, le riprese a terra e la post produzione".

In pochissimi anni i droni sono riusciti ad essere impiegati in diversi settori, dall'agricoltura agli studi professionali per i rilievi tecnici dall'alto, ma anche il mondo delle riprese promozionali ha conosciuto un'evoluzione significativa. "È un lavoro che a me piace moltissimo, riesco a offrire buona qualità e un adeguato rapporto in fatto di prezzi", prosegue

Pappalettera, che per ora mantiene l'azienda concentrata sui video professionali per la promozione.

Se "dronisti" non si diventa avendo semplicemente in mano un drone, il Friuli Venezia Giulia offre diverse opportunità quanto a corsi per diventare piloti. "Si possono acquisire due tipologie di certificazione - illustra Pappalettera -: quella per poter operare con i droni in aree non critiche, cioè ad almeno a 150 metri dai centri urbani e a 50 metri dalle persone; quella per operare in ambiti critici, cioè urbani e fino a 15 metri di distanza dalle persone in linea orizzontale". Regole che valgono per manovrare droni al di sopra dei 300 grammi. Al di sotto di tale grammatura è sufficiente che sia il drone a essere certificato.

Antonella Lanfrì



LA NOVITÀ DELLA CDA

PASTI PRONTI AL DISTRIBUTORE AUTOMATICO

CDA porta in Friuli Venezia Giulia "Dining", il self-service dei piatti pronti, sfiziosi e di qualità, da prenotare e ritirare comodamente al distributore automatico: pennette all'amatriciana, filetto di maiale al pepe verde e carciofi trifolati sono solo degli esempi gourmet che si possono trovare nella nuova mensa automatica. Le proposte, tra primi e secondi piatti e contorni, sono una ventina. La novità, introdotta nelle prime aziende della regione nel maggio 2017, è stata un successo. Dining fornisce i piatti pronti che hanno bisogno di essere passati in padella nel forno a microonde per 2 minuti. Nel caso di consumi importanti, le aziende saranno omaggiate del



forno a microonde dalla stessa CDA. "Dobbiamo sempre più tenere conto che lo stile di vita è cambiato e i pasti fuori casa sono all'ordine del giorno - afferma **Fabrizio Cattelan**, ceo dell'azienda. Oggi grazie a Dining siamo in grado di dare una risposta buona e sana per chi pranza fuori casa, per chi lavora a turni, la notte, e anche per chi vuole ordinare un piatto speciale e conveniente da gustare a casa."



QUANDO NATURA ED EDUCAZIONE SI UNISCONO

RONCO ALBINA E LA RETE DIDATTICA

REALIZZATI FINORA 140 PROGETTI SOCIALI

NELL'INIZIATIVA SONO STATI COINVOLTI ALLEVATORI E VITICOLTORI

Educazione e ambiente naturale. Provate a unirli. «Sembra un'idea banale, ma tutto è partito da un appezzamento terriero di famiglia e dalla volontà di svilupparlo in qualche modo, coniugandolo alla mia formazione di educatore» dice **Marco Carminati**. «Dovevamo salvaguardare il paesaggio, mantenere la collina come era una volta, spingere per una lavorazione artigianale e naturale dei prodotti agricoli e inserirci da qualche parte questa mia competenza professionale». In poche battute ecco come è nata Ronco Albina. Dal 2008, fattoria didattica; dal 2011, fattoria sociale. Carminati è il filosofo di Ronco Albina. «Un bel paesaggio - ci spiega - può essere foriero per una buona educazione. Una buona educazione è agevolata se il contesto è naturale». In quest'azienda agricola, che si trova a Spessa di Cividale (Strada di Sant'Anna 50; tel. 0432-716108; sito: roncoalbina.it), nessuno è un'isola. «I ragazzi che vengono a trascorrere una settimana estiva da noi si divertono a interagire con la natura nella varie attività didattiche proposte, dalla smielatura alla raccolta della frutta. Stanno in contatto con altri ragazzi che accogliamo per favorire il loro inserimento lavorativo. Due mondi che si intrecciano e si parlano», aggiunge Carminati. Dall'avvio, qui si sono realizzati quasi 140 progetti sociali, oltre 1400 persone accolte.

In questa rovente estate 2017, i bambini possono andare a Ronco Albina a cercare frescura per una settimana. Quelli che si sono prenotati sono già 140: se non li portano i genitori, funziona anche un servizio trasporto da Buttrio o da Udine. In mezzo al verde,

raccolgono la frutta, toccano la terra, si avvicinano agli animali, camminano, giocano, imparano. Quali bambini non sognano un'estate così? Gli altri ragazzi che arrivano a Ronco Albina non sono invece tipi da vacanza. Sono, per lo più, fragilità. E qui vengono avviate a specifici percorsi occupazionali. Collaborano alle diverse attività dell'azienda: dal marketing alla trasformazione dei prodotti, alla vendita. (L'azienda, tra l'altro, propone confetture e mostarde, insaccati; il 10% del ricavato sarà devoluto per le attività integrative e ricreative). L'esperienza della fattoria sociale serve per indirizzarli, per capire le loro potenzialità, per formarli. «Le attività che siamo attuando hanno una finalità educativa. Facilitiamo l'inserimento di questi ragazzi in altre realtà produttive, secondo le loro capacità e interessi». Ed è proprio per questo motivo che Ronco Albina ha creato una rete, insieme ad altre aziende: da quelle vitivinicole a quelle per la produzione di carne, quelle di allevamento. «Noi alleniamo i nostri ragazzi a tutto, così sono pronti per fare un'esperienza più grande. Cerchiamo il posto più adatto a loro», aggiunge il titolare.

Attorno a Ronco Albina, ruotano diverse professionalità: gli educatori per le attività del Centro estivo; una psicologa e una pedagogista e una educatrice, per seguire i ragazzi della fattoria sociale. A Settembre, invece, prenderà avvio il progetto dell'agriturismo: l'apertura a ospiti esterni per il pernottamento, le passeggiate a cavallo. In un ambiente realizzato secondo i criteri della bioedilizia e della sostenibilità energetica.

Oscar Puntel

UN PEZZO UNICO, PRODOTTO SU MISURA E NUMERATO

PIETRA PIASENTINA E LEGNO L'ELEGANZA È "DOI"

FABBRO ARREDI E MILLIMETRI 4 INSIEME PER UN NUOVO PRODOTTO
IL RISULTATO È UN COFFEE TABLE REALIZZATO CON MATERIALI NATURALI



Due eccellenze friulane che collaborano e danno vita a un prodotto unico. Questa la genesi di DOI, complemento d'arredo nato da un'idea dell'architetto udinese **Micol Brezigar** e dalla competenza

delle aziende Fabbro Arredi e Millimetri4. Il prodotto finale unisce la pietra piacentina e il legno, e il risultato è un "coffee-table" realizzato con materiali naturali, di sicuro impatto ed eleganza.

DOI (il nome richiama la friulanità) si apre in due elementi e al suo interno si scoprono superfici complementari, cioè scorza di pietra accuratamente selezionata e legno lavorato. La particolarità è che si tratta di un pezzo unico, prodotto su misura, numerato e certificato con finiture superficiali ed essenze personalizzabili. Entrambi gli elementi sono attrezzati con cassetto a estrazione totale e 4 ruote manovrabili per facilitare lo spostamento. Estetica che strizza l'occhio alla contemporaneità, ma anche funzionalità data dai cassetti che, al loro interno, rivelano vassoi e contenitori estraibili.

DOI è il risultato del progetto d'impresa di due aziende artigianali friulane che, grazie all'esperienza e all'utilizzo di moderne tecnologie, ha creato il complemento che unisce attenzione per il dettaglio e passione per i materiali naturali di qualità, senza tralasciare sviluppo e innovazione. La produzione prende il via in un cava delle Valli del Natisone, dove le mani e gli occhi esperti degli artigiani millimetri4

selezionano la scorza di pietra piacentina migliore, trasferita poi in laboratorio per essere tagliata e sagomata su misura. L'elemento è quindi trasportato al reparto produttivo Fabbro Arredi dove l'innovativo scanner 3D rileva la superficie naturale e irregolare della scorza di pietra. Le informazioni vengono elaborate dal reparto progettazione e trasferite al laboratorio, dove un centro lavoro a cinque assi modella tridimensionalmente la superficie di legno per ricavarne il negativo. Fabbro Arredi, a partire dai due elementi complementari, realizza poi i due volumi che compongono il tavolino per poi trasferirli al laboratorio Millimetri4 dove il processo si completa: DOI viene rivestito da lastre di pietra piacentina sottilissime.

Un'innovativa idea con la quale Fabbro Arredi, storica azienda di Magnano in Riviera, orgogliosa festeggia al meglio i suoi primi 60 anni di attività nella produzione di arredi su misura e complementi d'arredo di design di alta qualità. E dall'incontro con Millimetri4 di Faedis, innovativo laboratorio artigiano di idee e progetti con la pietra piacentina in primo piano, è nato un gioiello di design e funzionalità.

Luciano Patat

RICONOSCIMENTO AL SALONE DEL MOBILE DI MILANO

CHAIRS & MORE SALE SUL PODIO

SECONDO POSTO PER LA POLTRONCINA IMBOTTITA MOUSSE
AL PREMIO YOUNG&DESIGN DEDICATO AI DESIGNER UNDER 35

È stato un Salone del Mobile ricco di successi quello di quest'anno per Chairs & More. L'azienda friulana ha portato alla kermesse milanese dedicata all'arredo di design alcune tra le collezioni che hanno riscosso maggiori apprezzamenti in questi ultimi anni, come Gotham, Babah, Tulip, Moyo, Churros e Jujube. Accanto a esse è stata presentata Mousse, novità del 2017, una poltroncina imbottita disegnata dal designer emergente Tommaso Caldera, classe 1986.

Mousse si caratterizza per la particolare forma della scocca, il cui schienale, avvolgente e confortevole, traccia un'unica curva da bracciolo a bracciolo. Il doppio rivestimento dell'imbottitura, realizzato unendo due materiali diversi come il tessuto da un lato e l'ecopelle dall'altro, rende visivamente più dinamica questa seduta, che ben si adatta ad arredare sia uno spazio domestico che un ufficio o un locale pubblico.

Ed è proprio a Mousse che si sono rivolte le attenzioni della giuria del Premio Young&Design 2017, trentesima edizione del concorso che ogni anno la rivista GDAMilano dedica ai designer under 35. La poltroncina disegnata da Caldera, ha infatti vinto il secondo premio, venendo selezionata tra una rosa di venti prodotti finalisti vagliati da

Luciano Galimberti, Presidente ADI, e i designer **Marco Acerbis**, **Odo Fioravanti**, **Pio e Tito Toso**, **Raffaella Mangiarotti**, **Roberto Dulio** e **Armando Bruno**. Insieme a Mousse, sul podio, Tool di **Philippe Tabet** per Plus Collection, vincitore del primo premio, e Overlap di **Paolo Dell'Elce** per Rotailiana, terzo classificato.

Questo importante riconoscimento arriva a coronamento di un Salone che già aveva registrato un andamento positivo per Chairs & More, e va a confermare la capacità dell'azienda di realizzare prodotti accattivanti, scommettendo sulle idee di giovani designer. Ne è un esempio l'ormai pluriennale collaborazione con 4P1B Design Studio di Milano, dal cui sodalizio sono nate Jujube e Moyo, anch'essa peraltro premiata nel 2016 da Archiproducts come "Best of Category".

L'azienda, il cui core business sono le sedute per il contract come anche per gli ambienti domestici, ha visto una crescita esponenziale in pochi anni, grazie soprattutto alla sua capacità di dare avvio a collaborazioni proficue e continuative con interessanti designer italiani e internazionali. In vista dell'appuntamento del Salone 2017, Chairs & More ha deciso di scommettere sul giovane e promettente **Tommaso Caldera**, insieme al quale è stata creata Mousse.



QUARANTA CLINICHE IN ITALIA. LA SEDE A GEMONA

SEMPRE PIÙ DONNE NELLA CURA DENTARIA



CRESCERE L'ORGANICO FEMMINILE

Odontosalute, con sede a Gemona, (gruppo di oltre 40 cliniche odontoiatriche in Italia, 40 milioni il fatturato) ha di recente e per il momento, completato l'organico nel Triveneto, puntando sulle donne. Sono infatti salite a 320 le donne in forza al gruppo, solo nel Triveneto, di cui: 200 dipendenti e 120 collaboratrici free lance. Le professionalità sono le più diverse: dall'assistente alla poltrona fino alla manager.

Di recente infatti, Odontosalute ha aperto il suo nuovo centro tecnologico digitale a Portogruaro (Ve): punto di riferimento per tutte le cliniche del gruppo, con un investimento di quasi 1 milione di euro. Obiettivo del fondatore e presidente del gruppo, **Fabio Boscolo**, è puntare sull'innovazione e sullo sviluppo delle professionalità femminili, partendo dal Triveneto.

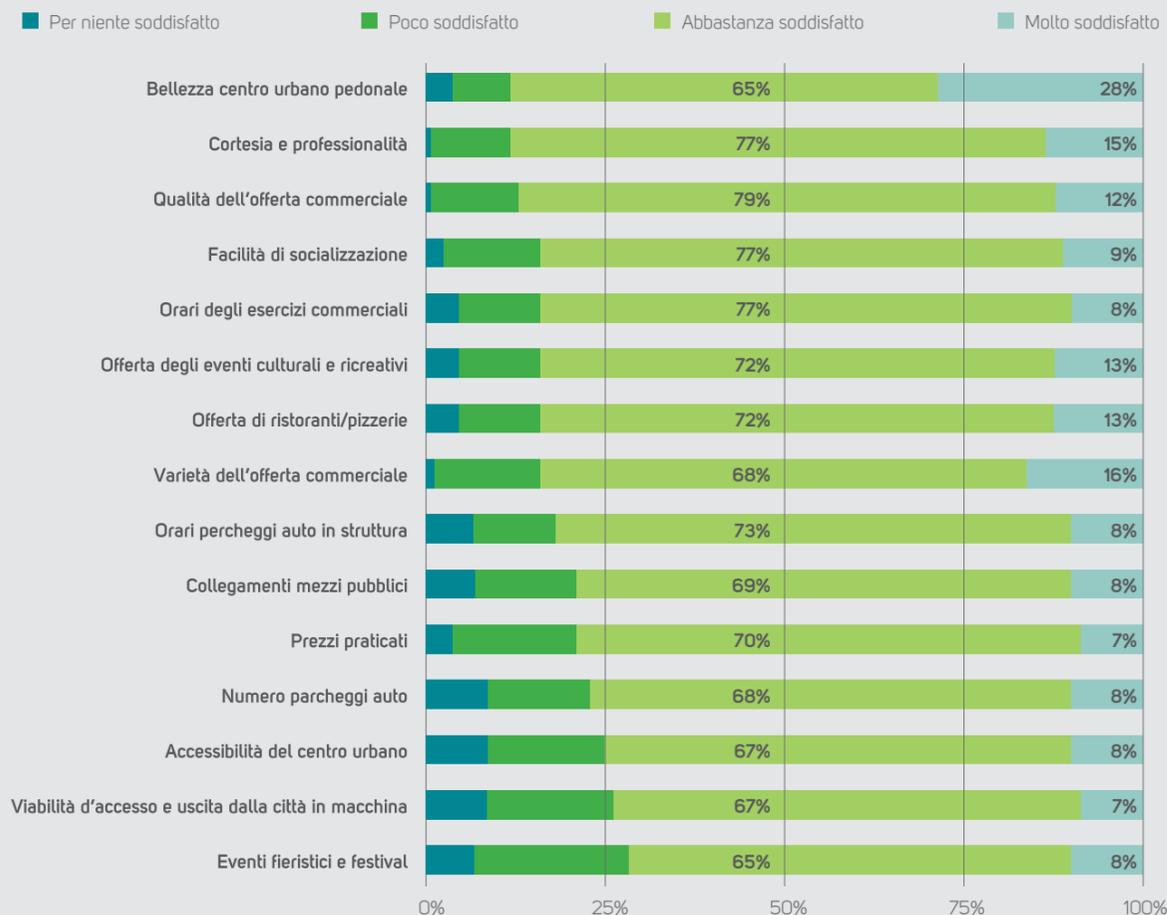
«La figura della donna manager fino all'assistente alla poltrona, che

sa gestire la sua professionalità in un'azienda dove il core business è basato sulla cura del prossimo, per noi risulta fondamentale. Ed in questo senso, le donne, hanno una marcia in più» spiega Boscolo. Inoltre, il settore odontoiatrico è sempre più competitivo a livello globale, è necessario puntare sull'innovazione per rispondere alle esigenze del mercato. L'Iot (Internet of things), ovvero la possibilità tecnologica di rendere intelligenti i macchinari attraverso software ed hardware di controllo, di comunicazione e scambio dei dati, rappresenta la nuova ed attualissima frontiera per la competitività e l'offerta qualitativa delle cure al paziente.

Ecco che dalla stampa 3d della bocca del paziente, è possibile vedere e capire come sarà il risultato finale in digitale, oltre che simulare l'intervento terapeutico. Un aspetto questo fondamentale, per la precisione millimetrica con cui, dopo essere state stampate in tre dimensioni, le protesi saranno perfette e calibrate ad hoc, per il paziente.

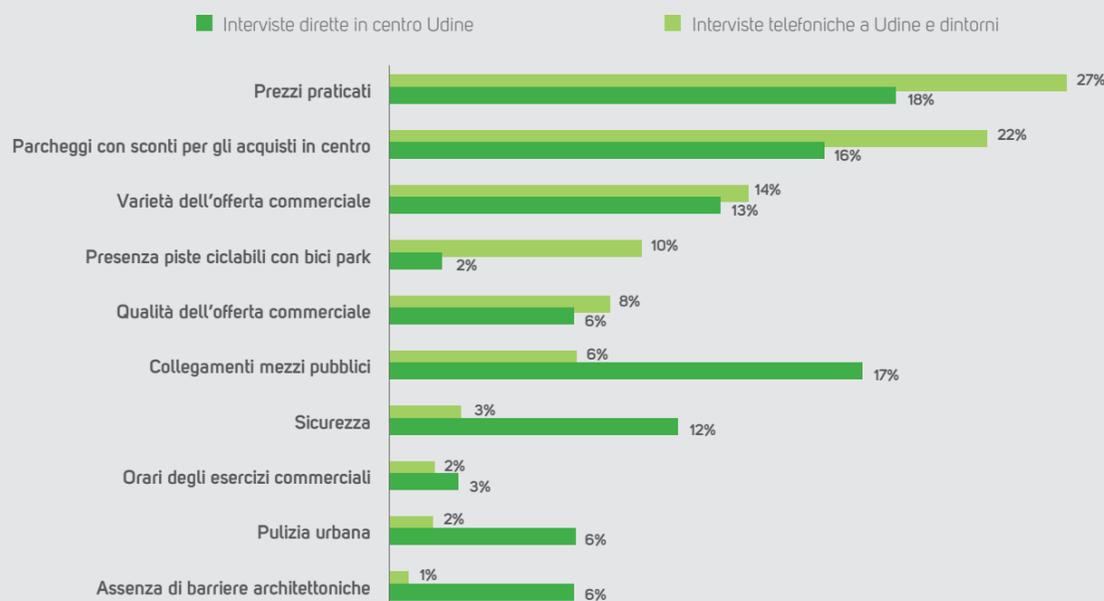
MOTIVI DI SODDISFAZIONE/INSODDISFAZIONE DELL'OFFERTA DEL CENTRO

Fonte: Indagine sul centro di Udine, Cciaa 2017 (Questlab)



MOTIVO PRINCIPALE PER RENDERE PIÙ INTERESSANTE IL CENTRO

Fonte: Indagine sul centro di Udine, Cciaa 2017 (Questlab)



L'INDAGINE DI QUESTLAB

BELLO E DI QUALITÀ IL CENTRO DI UDINE PIACE

Il centro di Udine piace e la gente lo frequenta volentieri, per motivi di convivialità (per frequentare i bar e iniziative culturali), ma anche per fare acquisti (più da parte di chi vive in zona centrale e più per alimentari, abbigliamento e calzature, spese sanitarie, libri). Tre intervistati su quattro hanno espresso un giudizio positivo, soprattutto per la "Bellezza del centro urbano", la "Qualità dell'offerta commerciale", la "Cortesia e professionalità degli operatori commerciali". È in genere più che soddisfatta la risposta dei frequentatori del centro di Udine alle domande del questionario realizzato dalla Camera di Commercio di Udine tramite la Questlab Srl di Mestre, con una prima tranches di interviste telefoniche, a 600 persone residenti a Udine e nei comuni nel raggio di 30 chilometri, e a 400 persone incontrate "live" in tre punti: piazza Libertà, Riva Bartolini e Galleria Bardelli. La soddisfazione tocca il 73% per gli intervistati al telefono e resta notevole (58%) anche per gli intervistati di persona. Giudizi positivi per la bellezza del centro, qualità dell'offerta e cortesia degli operatori, pur se emergono punte d'insoddisfazione - ma sempre sotto la soglia del 50% - su viabilità, accesso al centro urbano, numero e orari dei parcheggi. «Abbiamo voluto fare questa indagine perché nei tantissimi dibattiti sul centro storico non c'era uno strumento analitico che ci permettesse di percepire che cosa ne pensa chi veramente lo frequenta - ha commentato il presidente Giovanni Da Pozzo alla presentazione dei dati -. Ora possiamo consegnare alla città, alle associazioni, alle categorie e alle istituzioni, elementi utili per programmare iniziative e progetti e mettere in campo nuove idee di rilancio».

I RISULTATI, PASSO PASSO. Il 36% di chi vive nel raggio dei 30 chilometri dal centro fa acquisti in centro. Il 65% delle persone intervistate in centro acquista in centro. Tra gli intervistati al telefono (chi vive nel raggio dei 30 km dal centro) il 32% fa acquisti in centro almeno una volta alla settimana. Percentuale che sale al 67% per chi anche vive in centro. Il 53% degli intervistati in centro fa acquisti in centro almeno una volta alla settimana. Si sale al 68% tra quelli che anche vivono in centro. Si viene in centro per fare acquisti relativi a ristorazione, abbigliamento, scarpe, salute e medicina, libri, cosmetici, cinema, teatro, mostre e alimentari. Gli intervistati al telefono (Udine + 30 Km) vengono in centro per acquistare soprattutto abbigliamento, scarpe, ristorazione e alimentari.

GLI INTERVISTATI. Il 36% degli intervistati in centro è laureato a fronte del 17% di quelli intervistati al telefono. Il 9% è libero professionista (il 5% tra gli intervistati al telefono). Percentuali più alte di imprenditori, dirigenti e quadri tra chi è stato intervistato in centro. La popolazione intervistata in centro ha maggiore propensione ad acquistare anche in altre strutture del commercio e in altri territori o con altre modalità.

SODDISFAZIONE: I PUNTI DI FORZA. La bellezza del centro urbano è il motivo principale di soddisfazione, tanto per gli intervistati al telefono (65% abbastanza soddisfatto e 28% molto soddisfatto), quanto per gli intervistati "live" in centro (addirittura 57% molto soddisfatto e 32% abbastanza soddisfatto). Molto o abbastanza soddisfatti tutti anche della cortesia e della professionalità degli operatori commerciali del centro, così come della qualità dell'offerta commerciale, nonché della facilità di socializzazione. Gli orari degli esercizi commerciali soddisfano abbastanza il 77% degli intervistati al telefono tra Udine e 30 km e il 58% degli intervistati in centro, che comunque sono molto soddisfatti per il 23% (molto soddisfatti al telefono l'8%).

SODDISFAZIONE: I PUNTI PIÙ CRITICI. La soddisfazione supera comunque l'insoddisfazione. In ogni caso, accessibilità del centro urbano, numero di parcheggi auto, e pure viabilità d'accesso e uscita dalla città in macchina e orari dei parcheggi auto in struttura sono i punti "dolenti", che gli intervistati hanno maggiormente criticato. La voce più critica è stata quella degli intervistati live in centro (percentuali di poco superiori al 40% tra chi si è detto poco o per nulla soddisfatto).

RISPETTO A 5 ANNI FA. Il peggioramento percepito è dovuto alla chiusura di negozi. Il miglioramento alla migliorata offerta degli esercizi commerciali presenti.

PROSPETTIVE. Il 27% degli intervistati in centro che non viene in centro per gli acquisti, potrebbe venire con prezzi più bassi. Il 22% degli intervistati in centro che non viene in centro per gli acquisti, potrebbe venire con parcheggi scontati. Il 18% degli intervistati telefonicamente che non viene in centro per gli acquisti, potrebbe venire con prezzi più bassi. Il 17% degli intervistati telefonicamente che non viene in centro per gli acquisti, potrebbe venire con collegamenti migliori.

Tutti i risultati dell'indagine sono disponibili online su www.chivieneincentro.it.





"PUBBLICO E PRIVATO UNITI PER VINCERE"

L'APPELLO DEL COMUNE PER SVILUPPARE IL CENTRO CITTÀ
"IL MONDO IMPRENDITORIALE CREA SINERGIE E NON NEMICI"

» ROSALBA TELLO

"Un quadro confortante, con risultati positivi che finalmente sovrastano la voce critica che più spesso emerge sui mass media". Sollevato dagli esiti dell'indagine sull'offerta commerciale del centro, il sindaco Furio Honsell ha commentato i dati presentati in Camera di Commercio con ottimismo: "riconosco la città di Udine in questa fotografia. Resta il problema della chiusura dei negozi, a fronte dei quali, però, altri aprono. Grazie al Pisu si è potuto dare un contributo, ma gli enti locali non possono fare di più per ridurre le leve fiscali ai commercianti".

"La pressione fiscale è diminuita con la Tari - aggiunge l'assessore al commercio Alessandro Venanzi -, inoltre abbiamo eliminato dall'ultimo bilancio la tassa su tende e cappotti perché doppiava quella su occupazione suolo pubblico". Un tributo che affliggeva oltre 500 attività cittadine che farà risparmiare ai commercianti circa 60 mila euro.



Furio Honsell



Alessandro Venanzi

Il caro-affitti del centro storico, ha sottolineato il primo cittadino, certo non aiuta, e nemmeno - secondo l'indagine - i prezzi proposti dagli eleganti negozi cittadini, apprezzati però per l'elevata qualità dei prodotti proposti e anche per il servizio di livello (cortesia e professionalità degli addetti, infatti, piacciono ben all'88% delle persone consultate). "Il primo punto che mi fa piacere aver constatato è che il 93% degli intervistati premia il centro storico pedonale - afferma l'assessore Venanzi -. Al di là delle diatribe, ciò conferma che l'indirizzo seguito dall'amministrazione

comunale sulla vivibilità del centro storico è valido". La bellezza e la godibilità del centro urbano rappresentano un plus valore difficilmente riproducibile nei centri commerciali, che infatti tendono ad imitare l'atmosfera dei borghi storici.

"Sono lieto anche che venga riconosciuta la qualità dell'offerta commerciale - prosegue Venanzi - e la varietà merceologica. Circa la richiesta di ulteriori fiere e festival (il 73% è comunque contento delle iniziative organizzate in città), ricordo che dal 2013 gli appuntamenti in centro sono aumentati del 30%".

Rispetto agli anni '80, quando Udine era la città emporiale per antonomasia, le calamite commerciali da nord sono aumentate, e quindi anche l'orientamento agli acquisti ne è stato condizionato. Ma quando il tessuto commerciale cittadino si unisce, come ha dimostrato di saper fare in occasione delle notti bianche, secondo l'assessore "il centro non ha da temere alcuna concorrenza esterna. Con questi tipo di iniziative, alle 9 la città è già piena di gente, che ci rimane fino alle 23 per poi lasciare spazio ai

"Grazie all'impegno di tutti, dall'ente pubblico alla Regione agli operatori economici, stiamo andando verso la direzione giusta, anticipando con soluzioni adatte i problemi dei grossi centri. Con 25mila studenti in città e 17mila all'università, senza contare tutto il mondo dei pendolari, la piccola cittadina di Udine dai 100mila abitanti svolge in realtà servizi per 300mila persone, esattamente come i grandi centri. L'impegno dell'amministrazione comunale sarà di facilitare l'ingresso in città".

L'assessore al commercio osserva che il sondaggio, al di là del centro, comprende anche i quartieri di Udine, da Paderno a Cussignacco. Delle vere e proprie piccole città nella città, con borghi storici attrattivi e botteghe di prossimità funzionali alla clientela delle periferie. "Si tratta ora di intercettare nuove fette di mercato, magari incrementando quella che fa acquisti online, un mercato che al momento non riusciamo a raccogliere - commenta Venanzi - ma che ci interessa. Con la Camera di Commercio e le categorie intendiamo studiare come valorizzare il nostro tessuto

SI PUNTA A MIGLIORARE L'ACCESSIBILITÀ. "IL BUS DA 13 METRI SARÀ DA INTEGRARE, AD ESEMPIO, CON UNA NAVETTA CHE COLLEGHI L'IPERCENTRO"

giovani. Questo è il modello. L'ente pubblico non è di per sé un organizzatore di eventi. Il mondo imprenditoriale, quindi, si metta assieme. Non ci sono nemici nella porta accanto o nelle istituzioni, siamo tutti alleati e tutti portatori di interessi".

Premiato, nel monitoraggio commissionato dalla Cciao di Udine, anche il trasporto pubblico: "ci troviamo in una fase - spiega l'assessore - in cui siamo chiamati, con SAF, a ragionare su un'utenza che ha cambiato i suoi bisogni e chiede non più solo collegamenti dalla stazione all'ospedale, ma nuovi servizi in vista di una maggiore pedonabilità del centro. Il bus da 13 metri sarà da integrare, ad esempio, con una navetta che colleghi l'ipercentro". Sulla viabilità, invece, che attualmente non soddisfa pienamente il campione intervistato, "si può lavorare".

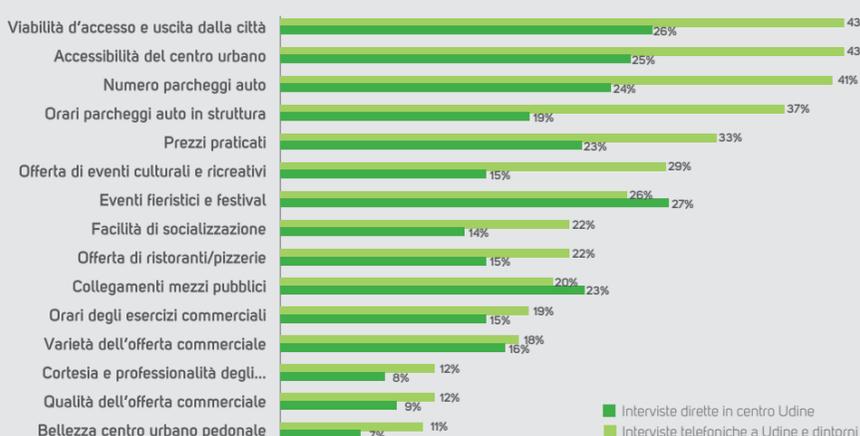


economico con il commercio online".

Le modalità dello shopping, infatti, stanno cambiando: il 46% degli intervistati in città compra sul web (contro il 16% del campione consultato telefonicamente), una percentuale che potrebbe essere interessata anche a farsi recapitare comodamente a casa i prodotti in vendita nei negozi cittadini o in altri comuni limitrofi. È proprio la clientela intervistata in centro quella che dimostra una maggiore propensione ad acquistare anche in altre strutture del commercio, in territori diversi o con altre modalità.

GRADO DI INSODDISFAZIONE DELLE CARATTERISTICHE DEL CENTRO

Fonte: Indagine sul centro di Udine, Cciao 2017 (Questlab)





IL VINO, UN MODELLO DI RINASCITA ECONOMICA

WALTER FILIPUTTI CI RACCONTA "STORIA MODERNA DEL VINO ITALIANO"
IL LIBRO HA VINTO IL PRIMO PREMIO MONDIALE NELLA CATEGORIA IN CINA

» ADRIANO DEL FABRO

"Storia moderna del vino italiano" è un gran bel libro, curato da **Walter Filiputti**. E non lo dico solo io, ma qualcuno di molto più autorevole. Infatti, a fine maggio, il volume di Skira Editore di Milano (480 pagine, 55 euro) è arrivato primo nella categoria Best European Wine Book tra centinaia di pubblicazioni inviate da tutto il mondo e, successivamente, ha vinto il primo premio mondiale nel Gourmand World Cookbook Awards 2017, assegnato a Yantai, in Cina, nella sezione Wine & Drinks Books.

IL VOLUME RACCONTA PER LA PRIMA VOLTA LA STORIA DI LAVORO E CREATIVITÀ ITALIANA DEI VIGNAIOLI, DELLE LORO AZIENDE E DEI PRODOTTI

Il libro, sicuramente, sarà un reference book per anni poiché, alla base, ha una ottima ricerca; è scritto molto bene da una serie di giornalisti, tecnici ed esperti tra i migliori d'Italia. «È un piacere da leggere, con splendide illustrazioni e impaginazioni che dimostrano la grande perizia del suo Editore, Skira», ha dichiarato **Edouard Cointreau**, presidente della Giuria del prestigioso riconoscimento.

La storia moderna del vino italiano ha inizio tra la fine degli anni Sessanta e i primi Settanta del Novecento, ricorda Filiputti nell'introduzione, e rappresenta la più bella pagina mai scritta della nostra agricoltura, che ha visto la trasformazione di semplici viticoltori in imprenditori le cui bottiglie sono ora presenti in tutto il mondo. Straordinaria fu la capacità di innovarsi: dall'enologia alla viticoltura; dal modello di gestione al marketing, alla comunicazione. Dedicato a tutti i vignaioli italiani (e, in particolare, a **Luigi Veronelli**, "il filosofo del vino italiano"), il libro racconta, per la prima volta, questa storia di lavoro e creatività italiana in tutta la sua affascinante complessità e varietà di uomini, aziende e vini. Suddiviso in tre parti (Rinascimento del vino italiano; Il vino italiano. L'innovazione; La geografia del vino italiano), il volume propone un affascinante viaggio alla scoperta dei diversi aspetti del poliedrico mondo del vino: dal cosiddetto Rinascimento, al suo futuro e all'innovazione in tutte le sue declinazioni; dalla cucina italiana nel mondo, alla sfida dei mercati internazionali; dagli intellettuali al paesaggio vitivinicolo; dalle bottiglie ed etichette d'autore alle cantine, veri sancta sanctorum dove si celebrano quotidianamente i riti del vino. Decennio dopo decennio (dagli anni Sessanta), il volume presenta le "eccellenze" italiane: 164 aziende (18 del Fvg, rappresentate "solo" a partire dagli anni Ottanta) protagoniste di queste vicende, a ciascuna delle quali viene dedicata una scheda illustrata completa della storia della casa vinicola e dei vini più rappresentativi. Per la stesura della pubblicazione, Filiputti (che ha partecipato anche alla compilazione di una decina di capitoli) si è avvalso

della collaborazione (e amicizia) di **Paolo Benvenuti, Rita Biasi, Mario Busso, Antonio Calò, Angela De Marco, Maurizio Di Robilant, Michele Mannelli, Stefano Micelli, Michele Morgante, Luca Pedrotti, Cesare Pillon, Davide Rampello, Attilio Scienza, Roger Sesto, Angelo Solci, Raffaele Testolin, Diego Tomasi** e del contributo di **Magda Antonioli, Gilberto Arru, Daniele Bartolozzi, Nicolas Belfrage, Ampelio Bucci, Angelo Carrillo, Tania Di Bernardo, Umberto Gambino, Piera Genta, Paolo Ianna, Alberto Mattiacci, Riccardo Modesti, Bernardo Pasquali, Jens Priewe, Guido Ricciarelli, Franco Santini e Alma Torretta**.

UN VIAGGIO DAL COSIDDETTO RINASCIMENTO AL FUTURO; DALLA CUCINA ALLA SFIDA SUI MERCATI INTERNAZIONALI, ATTRAVERSO BOTTIGLIE ED ETICHETTE

Un altro libro sul vino... Perché?

«L'idea di scrivere una storia moderna del vino italiano si materializzò durante il corso di "Linguaggio e comunicazione sul vino" che tengo agli studenti di enologia della Facoltà di Agraria dell'Università di Milano...

(continua a pag. 11)



(da pagina 10) "Ne parlai a un gruppo ristretto di amici che questa storia avevano vissuta fin dalle origini come me (partito dalla conoscenza del vino come sommelier, nel 1971, per poi diventare vignaiolo, consulente enologico e studioso di quanto il mondo del vino e dell'agroalimentare ha saputo produrre), seppur da altre angolazioni. L'idea piacque: concordammo che c'era un vuoto storico e culturale da colmare. Poi l'incontro con l'Editore Skira, il cui presidente, **Massimo Vitta Zelman**, immediatamente si entusiasmo al progetto».

Cosa ti ha colpito di più lavorando a questo poderoso libro?

Aver scoperto che la storia e le storie che volevo raccontare erano già dentro di me poiché io ho vissuto, in prima persona, tutti i grandi cambiamenti dell'enologia italiana e il suo Rinascimento.

Quali sono le leve principali sulle quali il mondo del vino italiano ha agito per diventare competitivo a livello europeo e mondiale?

Il coraggio di cambiare e di imboccare la strada dell'innovazione radicale. A un certo punto ci siamo resi conto che bisognava guardare alla Francia (o agli Usa o alla Germania) per darci la necessaria spinta alla qualità e al successo di mercato. I vignaioli dovevano mostrare la faccia, girare il mondo con la valigia, farsi vedere, imparare, farsi conoscere e gestire direttamente la parte commerciale del loro lavoro. Così si sono accorti che serviva avere una visione, anche economica, della propria attività. E il successo è arrivato pure mantenendo, presso le aziende, una storia e una struttura familiare.

Ciò vale anche per i vini del Fvg?

Certo. Mentre in Toscana l'innovazione si è agganciata ai vini rossi, nella nostra regione ha riguardato i vini bianchi. E poi, non dimentichiamo la nostra produzione vivaistica di livello mondiale, le nostre scuole enologiche, i "preparatori d'uva", il sequenziamento del genoma della vite...

Vino come modello di rinascita economica, hai scritto. Che significa?

Seicentomila contadini sono diventati imprenditori con uno sguardo attento e curioso alle buone tecniche enologiche estere. E poi, dopo i sommelier sono arrivati gli enotecnici; la nostra industria di macchine enologiche è diventata leader nel mondo; l'Italia è diventata leader mondiale anche nella produzione di vino; il turismo enogastronomico è cresciuto; l'attenzione al paesaggio e al territorio, pure...

I nostri giovani sono pronti alla sfida?

Sì. Siamo ormai alla terza generazione di vignaioli. Hanno imparato la lezione dei loro genitori, girano il mondo, sono diplomati o laureati, conoscono le lingue e le regole del mercato. Donne comprese che, nel mondo dell'imprenditoria del vino, rappresentano il 26% delle aziende italiane contro una media europea dell'11%.

LA STORIA È CAMBIATA QUANDO I VIGNAIOLI HANNO GIRATO IL MONDO CON LA VALIGIA. COSÌ SEICENTOMILA CONTADINI SONO DIVENTATI IMPRENDITORI

Cosa manca al vino del Fvg per avere più successo nel mondo?

Bisogna capire sempre meglio la nostra storia e avere il coraggio di credere nel futuro che può essere migliore se rafforziamo e manteniamo viva la ricerca.

Ci sono azioni da fare che ritieni più urgenti di altre?

Aumentare la coesione tra gli operatori e rappresentare meglio la

filiera anche attraverso leader riconosciuti (qualche decennio fa c'era più attenzione verso il lavoro e l'immagine dei pionieri).

LA PRESENTAZIONE DEL LIBRO LECTIO MAGISTRALIS IL SEI LUGLIO IN SALA VALDUGA

Il volume Storia Moderna del vino italiano curato da **Walter Filiputti** per i tipi di Skira, vincitore del primo premio mondiale nel Gourmand World Cookbook Awards 2017 sarà presentato con una lectio magistralis dell'autore in un evento, il 6 luglio, che vuole essere un momento di riflessione e valorizzazione del vino. L'appuntamento è alle 15.30 in Sala Valduga. Con l'autore ci saranno il presidente della Cciaa **Giovanni Da Pozzo**, l'assessore regionale all'agricoltura **Cristiano Shaurli** e **Stefano Micelli**, professore Ca' Foscari.

Almeno due i fattori ritenuti eccezionali che motivano i festeggiamenti per il premio: il ruolo determinante che il Friuli - grazie ai suoi imprenditori e al territorio - ha rivestito nel "plot" narrativo e il fatto che l'autore sia un friulano, mosso dalla passione per la materia e uno tra i massimi esperti a livello nazionale.

È necessaria la registrazione per la disponibilità di posti limitati: iscrizioni on line <http://eepurl.com/cRH00b>
Per informazioni: Camera di Commercio di Udine, telefono 0432.273534 e progetti.info@ud.camcom.it.

AL CASTELLO DI SPESSA DI CAPRIVA DEL FRIULI, IL 4 LUGLIO

IL PERCORSO DEL GUSTO DI VIA DEI SAPORI

UN NUOVO APPUNTAMENTO CON "DINNER SHOW" VENTUNO CHEF CUCINERANNO IN DIRETTA DavANTI AL PUBBLICO

Al Castello di Spessa di Capriva del Friuli, il 4 luglio, un nuovo appuntamento con il sofisticato "Dinner Show" del cartellone estivo dei Concerti del Gusto 2017 a cura di Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori, che mette in scena quanto di più raffinato propone in tavola la nostra regione. La cena-spettacolo sarà allestita in un contesto carico di suggestione, il parco storico che circonda il maniero, ora elegante resort. Legato a nobili casate e illustri ospiti come **Giacomo Casanova**, il Castello di Spessa - le cui origini risalgono al 1200 - si trova nel cuore del Collio goriziano ed è completamente circondato dalle vigne della tenuta, fra cui si snodano le 18 buche del Golf Country Club Castello di Spessa. Nel suo sottosuolo è scavata la più antica e scenografica cantina del Collio, dove invecchiano i pregiati vini della tenuta, che Casanova definì "di qualità eccellente".

Dopo il benvenuto con golosità di una quindicina di produttori, inizierà per i presenti uno straordinario percorso del gusto in 21 tappe firmate dagli chef dei 21 ristoranti del gruppo, che cucineranno in diretta davanti al pubblico inediti piatti di alta creatività. Attenti alle esigenze alimentari, gli chef proporranno anche piatti per celiaci e vegetariani. Accanto ad ogni chef, altrettanti vignaioli proporranno raffinati abbinamenti fra cibi e vini. In chiusura, ciascun chef presenterà la sua personalissima interpretazione del dolce estivo. Alle postazioni dei ristoranti saranno alternati banchi di raffinati artigiani.

I dettagli del menu sono consultabili sul sito www.friuliviadeisapori.it.

Da 17 anni portabandiera delle eccellenze enogastronomiche di questa regione del Nord Est, straordinario melting pot di genti, culture, cibi, il Consorzio Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori è un affiatatissimo gruppo composto da 57 aziende top-quality: 21 ristoratori che - dal mare Adriatico alle Alpi - sono portabandiera delle molteplici anime della cucina regionale, pensata e rielaborata da ciascuno secondo il



proprio personalissimo percorso di ricerca; 22 tra vignaioli e distillatori e 14 artigiani del gusto, oltre a Cividin viaggi, specialista di tour gastronomici e LIS, leader nelle tovaglie di qualità. Insieme rappresentano quanto di meglio offre questa terra in fatto di cibi e vini. Il gruppo è pioniere del format, oggi in gran voga, che vede i grandi chef cucinare in contemporanea davanti al pubblico, per raccontare la propria terra attraverso cibi e vini.

La Cena Spettacolo inizia alle 20. L'entrata sarà consentita fino alle 21. Per prenotazione, acquisto biglietti e informazioni, anche sui costi: **Friuli Venezia Giulia Via dei Sapori**, telefono 0432.538752, info@friuliviadeisapori.it e www.friuliviadeisapori.it.

L'INIZIATIVA HA STIMOLATO I GIOVANI A PROGETTARE UN'AZIENDA

A SCUOLA DI... IMPRESA

IL PERCORSO È STATO PROMOSSO DA CONFCOMMERCIO UDINE
ATTIVITÀ CON I TUTOR E INCONTRI SETTIMANALI DA GENNAIO

Si chiama "Impresa simulata" l'iniziativa che ha avvicinato i ragazzi delle scuole superiori con il mondo imprenditoriale, stimolando i più giovani a progettare una vera e propria azienda.

Il percorso, promosso da Confcommercio Udine, con il contributo di Fondazione Friuli e Camera di commercio, ha previsto attività di affiancamento con tutor agli studenti e incontri settimanali in azienda da gennaio a maggio.

Al termine del percorso imprenditoriale, durante la cerimonia finale tenutasi presso il liceo scientifico Copernico di Udine, lo scorso 31 maggio, sono stati premiati due progetti: la simulazione di un'agenzia di eventi nelle storiche ville friulane e un albergo a 4 stelle. **Daniel Mosolo, Chiara Furlani, Sebastiano Riebler e Francesco Fabbro** hanno lavorato al progetto "Eventi in villa", **Riccardo Patanella, Virginia Musso, Rachele Comino, Anna Spizzamiglio e Marius Goghie** hanno invece progettato la simulazione "Albergo". Tutti studenti di quarta del liceo udinese.

Durante la cerimonia, i valori del progetto sono stati riassunti dal dirigente scolastico del Copernico **Marina Bosari**, dal project manager di Friuli Future Forum **Renato Quaglia**, dal presidente della Fondazione Friuli Giuseppe Morandini, dall'assessore regionale al Lavoro e Formazione **Loredana Panariti**. Quindi la tavola rotonda con



Valentina Feletti, ispettrice dell'Ufficio scolastico regionale, **Fabio Passon**, presidente Giovani di Confcommercio Udine, **Roberto Cocchi**, presidente Iscos Fvg, responsabile Alternanza Scuola Lavoro, e **Luca Grion**, docente di Filosofia morale dell'Università di Udine, presidente dell'Istituto J. Maritain.

"Siamo soddisfatti - ha commentato Fabio Passon -. È molto importante avviare la formazione imprenditoriale già a scuola. In futuro lavoreremo per coinvolgere altre scuole". E i giovani sono il tema anche dell'annuale Forum Nazionale di Confcommercio Giovani, ospitato - per la prima volta in regione - a Trieste, con il titolo "Giovani, ultima frontiera. Scenari e proposte per la crescita del Paese". **Mara Bon**

ETICA&ECONOMIA

ETICO È COMUNICARE IN MANIERA COSTRUTTIVA

Viviamo ormai da anni l'era digitale. Assistiamo a uno sviluppo deciso di sofisticati nuovi mezzi di comunicazione. Abbiamo e sempre più avremo situazioni impensabili e nuove capaci di travolgere le immaginazioni più ardite. Contemporaneamente registriamo una positiva crescita del numero di chi si occupa di tali mezzi. S'impone un obiettivo, etico, quello di favorire una comunicazione costruttiva e positiva, aperta e formativa tendente alla cultura e all'incontro all'insegna della creatività. Non possiamo cedere al fatto che sia la negatività ad avere un ruolo da protagonista. Abbiamo l'obbligo di comunicare possibili soluzioni, idee, pensieri costruttivi mettendo al bando l'invidia sociale. Uno dei temi più delicati da anni è l'occupazione. Proviamo allora a parlarne in forma propositiva e costruttiva. Occorre prepararsi alle professioni che richiede il mercato, oggi e domani.

Vi sono attualmente posti di lavoro che non vengono ricoperti perché mancano i candidati. Uno studio di Unioncamere parla di 117 mila posti di lavoro "vuoti" in Italia: sono molti. Detto studio, realizzato di concerto

ABBIAMO L'OBBLIGO DI
COMUNICARE POSSIBILI
SOLUZIONI E IDEE METTENDO AL
BANDO L'INVIDIA SOCIALE.
UN ESEMPIO: L'OCCUPAZIONE

con il Ministero del lavoro, rileva che le imprese hanno difficoltà ad assumere un lavoratore su cinque. È evidente che è necessario incidere sul passaggio dagli studi alla professione altrimenti avremo posti di lavoro che continueranno a rimanere scoperti per mancanza di manodopera qualificata.

Si pensi che il mondo delle "app" ha attivato oltre un milione di posizioni in Europa negli ultimi quattro anni, ma nessuno è in grado d'insegnare come si diventa addetto alle "app".

Mai come in questa fase va collegato, quindi, lo studio con la domanda lavorativa consci che la formazione deve andare avanti per l'intera vita lavorativa all'insegna dell'apprendimento permanente.

Più nel dettaglio possiamo affermare senza timore di smentita che le lauree scientifiche sono quelle maggiormente ricercate. Gli ingegneri, al pari di chi si laurea in economia, raramente restano a lungo senza lavoro cosa che, invece, coinvolge di più i laureati in materie umanistiche. Meglio, poi, i corsi di laurea tradizionali e completi rispetto a quelli brevi. Una seria alternativa sono i corsi post diploma da semmai preferire seguendo le proprie inclinazioni e le risorse economiche familiari.

Sono positivi gli Istituti tecnici superiori che puntano a specializzazioni tecnologiche, della logistica, turistiche e del cosiddetto management agro-alimentare.

In tal senso va favorita, pertanto, l'alternanza scuola-lavoro dove per scuola va compresa anche l'università, con docenti che provengono dalle imprese, tutti uniti positivamente per creare un polo di sviluppo attrattivo capaci di rilanciarci a livello internazionale.

Daniele Damele

IMPRENDITORE STRANIERO. NICOLA ZU E IL NEGOZIO IN VIA STRINGHER

ASSISTENZA RECORD PER CELLULARI

Assistenza per i cellulari (grandi marche) a 360 gradi, con una rapidità di risoluzione del problema che difficilmente si trova a Udine e dintorni.

Nel negozio di **Nicola Xu**, cittadino cinese residente in Friuli dal 1996, che ha aperto o l'attività quattro anni fa in via Stringher, in pieno centro storico, entra una ragazza con in mano un prezioso Iphone. Schermo gravemente lesionato, a causa di una brutta caduta. "Sarà pronto entro un'oretta", promette Nicola. Lei accetta ben volentieri. È raro poter contare su un servizio del genere, così delicato e professionale, senza essere costretti a spedire il cellulare danneggiato alla casa madre per riaverlo indietro dopo oltre dieci giorni almeno. Il negozio si chiama "iSetting di Xu Jiaqiang", è al numero 14/D della via (tel. 0432 1927437 cell. 333 6673216), è aperto nei giorni feriali alle 9 alle 12.30 e dalle 16 alle 19. Nicola riceve anche prenotazioni. "Quando ho aperto quattro anni fa - racconta -, gli affari



andavano a gonfie vele, perché era appena uscito l'Iphone. Adesso il giro è calato, ma non mi posso lamentare".

Arrivato a Udine da Shanghai (come moltissimi dei cittadini cinesi residenti a Udine), dove è nato nel 1991, Nicola è sposato con una connazionale, **Laura Zhou**, che però ha la cittadinanza italiana, così come le sue tre figlie, di 3, 2 e 1 anno. "Mi sono sempre trovato bene qui in Friuli - dice Nicola -, perché è un posto tranquillo e la gente è meno frenetica che nelle grandi città". Oltre all'assistenza per qualsiasi intoppo si abbia con il cellulare, Nicola offre anche telefonini di marca cinese, Xiaomi, e poi tutti gli accessori necessari a chiunque abbia uno smartphone: cuffie, cavetti per la ricarica, custodie, supporti vari. Il negozio è lindo, ordinato, Nicola è di poche parole, ma sempre gentile e accogliente. Felice di essere intervistato.

Alberto Rochira



Alessandra Geatti

LA DONNA IMPRENDITRICE ALESSANDRA GEATTI

CREATIVITÀ E VISIONE AL SERVIZIO DEL CLIENTE

LO STUDIO PAGE SI OCCUPA DI ART DIRECTION E GRAFICA
DAI CATALOGHI DI PRODOTTO ALLE CAMPAGNE PUBBLICITARIE

Non basta la creatività per essere competitivi nel mondo della comunicazione, servono anche tecnica, esperienza e visione di progetto. Lo sa bene **Alessandra Geatti** che si occupa di art direction e grafica dal 1993, subito dopo gli studi all'Istituto d'arte di Udine e un periodo di specializzazione a Milano. "Ho fatto la gavetta negli anni in cui le agenzie di pubblicità erano aziende strutturate con decine di persone al proprio interno che si occupavano di ogni aspetto della comunicazione aziendale - racconta Alessandra - è stata una grande scuola perché non ho imparato solo la tecnica grafica ma anche approccio al progetto e al raggiungimento degli obiettivi."

"Erano anni in cui si faceva tutto a mano, i computer erano solo un supporto: il lavoro era fatto con carta e matita, con trasferibili, con ore

di impaginazione tagliando e incollando: quello che oggi si fa in un'ora richiedeva una settimana."

Nel 2005 Alessandra fonda lo studio Page a Udine: "dopo esperienze in diverse agenzie di diverse dimensioni e dopo aver lavorato nei settori più diversi, ho deciso di fare il salto diventando imprenditrice e imparando a trovare, gestire e fidelizzare i miei clienti".

"In questi 12 anni è cambiato tutto, i tempi si contraggono, bisogna essere velocissimi. Solo con l'esperienza puoi rispondere alle nuove esigenze di mercato senza perdere di vista il cuore della professione, ovvero non la mera realizzazione, ma la direzione creativa, l'idea per la comunicazione che sviluppi in ogni strumento, dai cataloghi di prodotto alla carta intestata, dalla campagna pubblicitaria al web." **Francesca Gatti**



RISTORANTE DEL MESE. INTEGRALDO A MAJANO COMPIE UN ANNO

MANGIARE SANO PER STARE IN SALUTE



IL LOCALE È ANCHE CAFFETTERIA, PANIFICIO, PASTICCERIA E PIZZERIA
UN OCCHIO DI RIGUARDO PER IL BIOLOGICO E I PRODOTTI VEGANI

La filosofia nel piatto: si mangia per stare in salute. Scritto anche in inglese - healthy food - nel biglietto da visita di un locale dall'offerta insolita: caffetteria, estratti, panificio, pasticceria, pizzeria, focacceria, fino alla vendita di prodotti biologici e alla ristorazione (a breve pure la gelateria, sempre healthy). «Dal pan al vegan».

Majano, via Nazionale, a un passo dalla Snaidero. Il locale si chiama Integraldo (il 30 giugno è il primo compleanno), un'insegna che unisce lo stile "Integral" al nome dello chef, **Aldo Andreutti**. Con lui in società anche **Antonella Minisini** e **Iryna Zaitseva**. A completare la squadra 7 dipendenti.

A 33 anni Aldo guida le operazioni con la formazione alla scuola alberghiera di Aviano e le esperienze in ristoranti stellati - Marchesi e Trussardi alla Scala a Milano, Uliassi a Senigallia, The fat duck a Londra - e alla pasticceria udinese Lestani, campione del mondo 2004. «Partiamo prima delle 7 con le brioche e il pane con farine biologiche - racconta Andreutti -, continuiamo con i dolci, pure quelli senza glutine e lattosio, un estratto verde e uno di frutta al giorno,

le pizze, facilmente digeribili, senza alcuna farina raffinata e con un impasto che ha dai due ai tre giorni di lievitazione. Così anche le focacce gourmet».

Per chi ha più tempo Integraldo si veste da ristorante, in particolare all'ora di cena, un mix di cucina classica, vegetariana, vegana, con cereali alternativi (orzo, avena, quinoa, riso nero), a rispondere alle esigenze anche dei clienti con intolleranze. In carta, in questo inizio d'estate, il riso nero con verdure estive, vaniglia, zenzero e spezie, la parmigiana tiepida servita con la burrata, pomodorini confit, basilico e olive taggiasche, gli gnocchi al farro con zucchini, latte di cocco, curry, basilico e menta, la cuesta fumada (costa di maiale affumicata cotta sotto vuoto) con polenta, senape e tomino alla griglia. L'accompagnamento è con una cinquantina di etichette di vini soprattutto friulani e biodinamici. Non mancano la classica tagliata e il pesce nel weekend. Integraldo (0432/958314), 40 coperti all'interno, 30 all'esterno, è aperto tutti i giorni, escluso il mercoledì, dalle 7 alle 23.

Marco Ballico



OSTERIA DEL MESE. LA SPEZIARIA

TRADIZIONE E NOVITÀ NEL CENTRO DI UDINE

«Attratta dal fascino del locale storico, volevo provare a ridare smalto a un antico gioiello». **Simonetta Chiandetti**, classe 1973, spiega così il suo avvicinamento passionale e coraggioso alla gestione della "Speziaria dei Sani" di Udine (in via Poscolle 13), avvenuta nel maggio del 2016. Proveniente da molti anni di servizio presso un'importante catena della grande distribuzione, nel settore vini e liquori, a un certo punto Simonetta (di Adegliacco), ha deciso di gettare il suo guanto di sfida alla vita mettendosi al bancone di una delle osterie storiche di Udine, datata 1929 (ma il caseggiato che la ospita è trecentesco). Ristrutturato nel 2012, il locale si sviluppa su due piani, dalla dimensione intima e fascinosa, con una quindicina di coperti. L'approccio con la clientela è molto sobrio e diretto: «Cultiviamo la tradizione dell'osteria friulana - spiega Simonetta -, offrendo ciò che, di conseguenza, il nostro cliente si aspetta. Nella scelta dei vini, privilegiamo i produttori locali piccoli, ma dalle etichette eccellenti. Lo stesso dicasi per i fornitori della cucina: piccoli artigiani regionali con grande qualità».

Molta attenzione viene prestata alla scelta delle birre artigianali locali, assai apprezzate dai frequentatori della "Speziaria" (quella "per i malati", sta praticamente di fronte ed è all'origine del simpatico nome...), soprattutto quelli giovani. Per il cliente "fidelizzato" e tradizionale, naturalmente, c'è sempre pronto un ottimo bicchiere di vino, una tartina e una polpetta. A proposito: l'artista confezionatore dell'impasto si chiama **Martino Barronchelli** ed è un cuoco friulano giramondo che, oltre alle polpette tradizionali, vegane e vegetariane, presenta delle rivisitazioni in chiave internazionale, patrimonio diretto delle sue esperienze estere. Così, i piatti esitati assumono i sapori del fusion, abbinati a quelli, immancabili, della tradizione. Con un pizzico di esotismo estivo e di freschezza che invitano a stare a tavola con piacere. Oltre alle polpette, ho assaggiato anche un delizioso gazpacho e un panino gourmet. «Proprio grazie all'esperienza di Martino - conclude il nostro incontro Simonetta -, questi panini rappresentano il punto di forza dell'offerta di pranzo veloce della "Speziaria", in affiancamento ai menu quotidiani (per pranzo e cena) che il nostro ventiquattrenne cuoco confeziona con l'approvvigionamento giornaliero al mercato della verdura e del pesce, costruendo così una proposta di ristorazione di qualità, al giusto prezzo, in un ambiente che rappresenta un piccolo riassunto della storia della città di Udine».

Adriano Del Fabro



Martino Barronchelli e Simonetta Chiandetti

BIRRA DEL MESE. GARLATTI COSTA DI FORGARIA

UNA NUOVA SEDE E IL LUPPOLETO SPERIMENTALE

ATTIVO DA CINQUE ANNI OGGI VANTA IMPIANTI RINNOVATI
VIA ALLE SPERIMENTAZIONI, TRA CUI QUELLA DELLE COLTIVAZIONI

Finora è sempre rimasta un'attività "in piccolo", per quanto apprezzata dagli intenditori: stiamo parlando del birrifico Garlatti Costa di Forgaria, che il birraio **Severino** porta avanti dal 2012. Ora, il salto: il birrifico si è trasferito in una sede più grande e con impianti rinnovati, pronto a crescere. «È un sogno che si avvera - racconta Severino - e un traguardo che è prima di tutto una partenza».

Pur rimanendo sempre su volumi di produzione contenuti - tra i 500 e i 600 ettolitri annui - così da curare al meglio direttamente tutti gli aspetti della produzione e distribuzione, il nuovo impianto è l'occasione per diverse

novità. «Innanzitutto intendo affinare la linea classica, di ispirazione belga - spiega Severino -; e poi darmi anche a sperimentazioni: penso ad esempio alle birre alla frutta e alle barricate. Mi piacerebbe fare una Flemish Red Ale». Significativa anche la presenza di una nuova linea di imbottigliamento, che permette di proporre anche un formato più "agile" come lo 0,33; nonché l'intenzione di rinnovare e sviluppare la componente grafica.

Ma i progetti comprendono anche la produzione di materie prime. «Già dal 2013 siamo azienda agricola, e brassiamo utilizzando il nostro orzo coltivato a Aonedis che mandiamo a maltare a Vienna - prosegue Severino -. Per il 2018 il progetto è quello di avviare un luppolo sperimentale. Questa zona del Friuli peraltro, grazie al clima piovoso ma non troppo umido, è particolarmente adatta alla coltivazione del luppolo».

Data l'estate ormai arrivata, i cavalli di battaglia in casa Garlatti Costa sono le birre della linea Funky: «Nascono dall'idea di fondere i classici stili belgi con quelli anglosassoni, per creare birre fuori dagli schemi e caratterizzate dalla freschezza e facilità di bevuta» spiega Severino. Ecco così la Riff - session belgian ale chiara dall'aroma tra i citrico e il floreale con qualche nota speziata, e un corpo leggero ma di carattere in cui la crosta di pane va ad accompagnarsi all'agrumato finale; la Slap, belgian ipa ambrata - dall'aroma balsamico e resinoso e dalle note caramellate al palato, con una delicata chiusura amara; la Sem - curioso e fresco incrocio tra una blanche e una ipa, tra frumento e dry hopping; e la JeB - anche qui un connubio tra le poter, le scure britanniche, e le belghe, unendo note tostate a quelle balsamiche del luppolo. Info: www.birragarlatticosta.it.

Chiara Andreola



CONTRIBUTO DI 100 MILA EURO PER IL SISMA

OPERAZIONE RINASCITA

LA CCAA DI UDINE HA CONTRIBUITO ALLA RICOSTRUZIONE A RIETI
APERTA LA PRIMA DELLE TRE STRUTTURE PREFABBRICATE IN LEGNO

Si rinasce un passo alla volta, un piccolo gesto alla volta. Si rinasce anche con un bar che riapre, dopo il sisma che ha portato tanta distruzione e dolore in centro Italia. E il Friuli, anche questa volta, c'è: la prima delle tre strutture prefabbricate in legno, realizzate con il sostegno della Camera di Commercio di Udine, è stata ufficialmente inaugurata a Rieti a inizio giugno e il presidente **Giovanni Da Pozzo** è stato invitato al taglio del nastro, assieme ai rappresentanti delle istituzioni locali, dal sindaco **Simone Pietrangeli** al presidente dell'ente camerale rietino **Vincenzo Regnini** da quello della Confcommercio **Leonardo Tosti** al vescovo, monsignor **Domenico Pompili**.

Tre in tutto saranno gli esercizi rimessi in attività con il contributo di 100 mila euro stanziato dell'ente camerale udinese a fine febbraio, anche nei comuni colpiti di Porta e Accumoli. Intanto si parte con Rieti e con il primo bar gestito da due ragazze, che si chiama Red Devil, diavolo rosso, quasi a esorcizzare la paura. Il loro bar, dopo le scosse, è stato dichiarato inagibile e solo ora l'attività può ripartire, nello stesso quartiere ma nella struttura donata dalla Cciao di Udine.



«Tutti possono e devo dare una mano nei momenti di difficoltà - ha commentato il presidente Cciao Giovanni Da Pozzo - e anche noi, con la nostra Camera di Commercio, abbiamo voluto fare la nostra parte, come fatto già in passato in situazioni analoghe.

La tragedia del terremoto non può essere dimenticata mai, in particolare da chi, come noi, l'ha vissuta in modo devastante in prima persona. Sappiamo bene quanto la solidarietà abbia fatto per la nostra rinascita, subito dopo la tragedia del 1976, e perciò ci viene spontaneo fare lo stesso nei confronti di chi soffre oggi. Ogni piccolo aiuto è un passo di ripartenza: seguendo gli obiettivi di supporto all'economia che il nostro ente esprime, abbiamo voluto concentrare il nostro contributo sui piccoli, ma essenziali, esercizi commerciali, che diventano ancor più fondamentali per consentire

SI TRATTA DI UN BAR GESTITO DA DUE RAGAZZE, CHE SI CHIAMA RED DEVIL, DIAVOLO ROSSO, QUASI A ESORCIZZARE LA PAURA

alla gente di ritrovarsi, di stare insieme, e alle imprese stesse di vivere di nuovo. A Rieti ho ricordato il motto simbolo della nostra ricostruzione, "prima le fabbriche", sottolineando l'importanza di ripristinare subito l'economia del territorio. Segnali importanti in questi momenti devono essere dati dalle istituzioni anche per superare gli eccessi di una burocrazia che, con i suoi troppi ostacoli, rischia di frenare il ritorno alla normalità».

Il contributo della Cciao di Udine era stato stanziato raccogliendo la segnalazione della Camera di commercio e delle associazioni di categoria del rietino. La giunta si era subito attivata ricavando le risorse dal bilancio e rendendo la deliberazione immediatamente eseguibile, vista l'urgenza e la straordinarietà del progetto.



I SOCIAL PER L'IMPRESA

ECCELLENZE IN DIGITALE IL 4 LUGLIO



Ultimo appuntamento in programma il 4 luglio per Eccellenze in digitale, il percorso promosso da Google e Unioncamere, che anche la Camera di Commercio di Udine propone per le imprese del territorio che vogliono crescere grazie alle opportunità offerte dalle nuove tecnologie. Dopo il primo appuntamento dell'11 maggio, che ha offerto una panoramica a 360 gradi sulle opportunità date dal digitale per le imprese, con particolare riferimento al marketing, alla formazione e alla comunicazione, il secondo incontro, l'8 giugno scorso, è stato dedicato in prevalenza al cloud, la "nuvola del business", e alle opportunità offerte da questa tecnologia, che tra l'altro permette di avere una mole di dati a disposizione ovunque, su ciascun dispositivo collegato, fattore importantissimo per sviluppare l'attività di un'impresa che vuole stare sul mercato oggi - e soprattutto domani.

Il 4 luglio il tema sarà particolarmente ghiotto (e particolarmente importante) per le imprese: "Social media marketing: non cercare clienti, costruisci la tua community". Sarà questo l'appuntamento conclusivo di questa prima "terzina" di approfondimenti, che tornerà poi in autunno con altri 3 corsi.

Info: www.ud.camcom.it, ma anche al link Formazione, sul sito dedicato ai corsi organizzati dalla Camera di Commercio. Adesioni (ultimi posti) via mail a ricercaformazione@ud.camcom.it o attraverso il sito. Tutti i seminari sono gratuiti.

IL NUOVO SERVIZIO

TIROCINI IN UNA SOLA SETTIMANA

Attivare un tirocinio in una sola settimana? Si può, con la Camera di Commercio di Udine, che riesce ad avviare con rapidità questo strumento, previsto dalla legge, utile sia per le imprese sia per la persona che necessita inserimento o reinserimento lavorativo. L'Azienda Speciale I.Ter-Formazione della Cciao è ente accreditato per la formazione e può offrire alle imprese l'attivazione e la gestione del tirocinio. L'impresa ospitante sceglie la persona e l'Azienda Speciale camerale sviluppa tutta la documentazione necessaria, compie i monitoraggi durante lo svolgimento ed effettua le eventuali comunicazioni obbligatorie. Le imprese e le persone interessate ad avviare un tirocinio formativo e di orientamento possono rivolgersi agli uffici al piano terra della sede di via Morpurgo 4. **Per informazioni: Telefono: 0432.273214 - 273218, www.ricercaformazione.it, info@ricercaformazione.it.**



Camera di Commercio Udine

MARCHI BREVETTI DISEGNI DIFENDI LA TUA IDEA

Punto Orientamento Proprietà Intellettuale, l'esperto risponde!

COME PROTEGGERE UN'IDEA?

- La Camera di Commercio, con il servizio *Punto Orientamento Proprietà Intellettuale*, fornisce consulenze sui diversi strumenti di tutela della proprietà intellettuale.
- Imprenditori ed aspiranti tali hanno l'opportunità di incontrare professionisti a cui sottoporre quesiti su marchi d'impresa, invenzioni industriali, modelli di utilità, disegni e modelli (design), software, diritto d'autore, know how, anticounterfeiting e licensing.

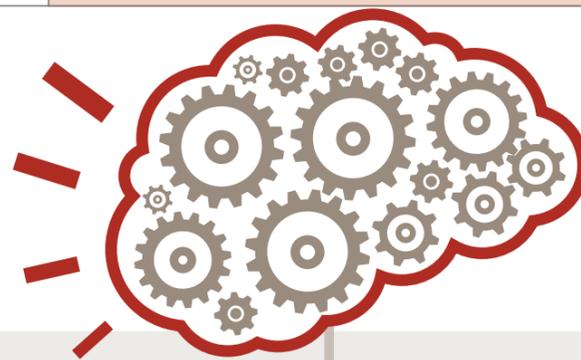
A CHI È RIVOLTO?

- Alle imprese che intendono valorizzare e tutelare la propria idea imprenditoriale.
- Agli inventori e a tutti coloro che vogliono conoscere gli strumenti a disposizione per orientarsi in merito alle proprie idee e progetti.

Ufficio Nuova Impresa e Innovazione
Cciaa di Udine - Via Morpurgo 4
tel. 0432 273 560
brevetti@ud.camcom.it - www.ud.camcom.it

- Il servizio si avvale della collaborazione di consulenti in proprietà industriale iscritti all'ordine; gratuito su appuntamento.
- I titoli di Proprietà Intellettuale quali *marchi, brevetti per invenzione industriale, modelli di utilità, disegni e modelli*, sono fondamentali per le imprese per tutelare la propria capacità creativa, sviluppare una strategia di crescita ed investire in ricerca e innovazione.

Contatta la Camera di Commercio e prenota il tuo appuntamento



AZIENDE SPECIALI CCIAA

PASSO AVANTI VERSO LA RAZIONALIZZAZIONE

Una nuova razionalizzazione interesserà la Camera di Commercio di Udine: la giunta ha deliberato di verificare la sostenibilità di un progetto che preveda di ricondurre a un solo soggetto le attività attualmente svolte dalle due Aziende Speciali cameratesi esistenti, Imprese e Territorio (I.Ter) e Funzioni Delegate. Questo, coerentemente con il percorso di razionalizzazione caldeggiato anche dalla riforma degli enti cameratesi e per consentire anche la piena attuazione delle nuove funzioni.

Innanzitutto si procederà all'esame degli aspetti economici e patrimoniali dell'operazione e degli effetti sulla Camera di Commercio di Udine, fermi restando i rapporti di lavoro dipendente legati alle due Aziende. «Solo pochi anni fa, a inizio mandato, di Aziende speciali ce n'era quattro con cinque dirigenti - commenta il presidente **Giovanni Da Pozzo** -: una prima razionalizzazione ha visto confluire il Laboratorio analisi dell'As ambiente nel Catas, quindi, due anni fa, l'accorpamento dell'Azienda Formazione all'azienda I.Ter, che si occupa di promozione del territorio e dell'attività economica delle imprese e di internazionalizzazione. Adesso un ulteriore passo avanti, nell'ottica dell'efficienza e del risparmio». La riforma nazionale, ricorda ancora Da Pozzo, «è andata a consolidare un percorso di efficientamento che avevamo volontariamente già cominciato da tempo, operazione ancor più importante alla luce del dimezzamento della nostra entrata più sostanziale, il diritto annuale, intervenuta per legge dal 2014. In questi anni abbiamo perciò adottato una serie di operazioni di risparmio, anche a livello immobiliare, che ci hanno permesso di concentrare le attività nella nostra sede, resa sempre più funzionale, garantendo al meglio tutti i servizi. Siamo inoltre arrivati al dirigente unico - sottolinea il presidente - e anche la nuova operazione confermerà questo assetto».

Restano ferme le valutazioni positive in merito alla NewCo del Sistema camerale per l'internazionalizzazione, in corso di attuazione su iniziativa di Unioncamere nazionale, uno specifico progetto finalizzato alla creazione di un'unica struttura operante a livello centrale sui temi dell'internazionalizzazione.

La conseguenza di tutta questa operazione dovrebbe portare dunque, alla fine, ad andare verso il modello organizzativo dell'in-house providing, individuando la forma giuridica che consentirebbe di adottare un modello organizzativo più funzionale e integrato, in coerenza con il cambiamento in atto nel sistema camerale e con la necessità di dotarsi di una struttura flessibile e moderna, al passo con le tendenze generali di razionalizzazione e integrazione e che soprattutto consenta la piena attuazione dei nuovi compiti attribuiti alla Cciao.

ENTRO IL 14 LUGLIO

PREMIAZIONI, È APERTO IL BANDO



È aperto il Bando per le Premiazioni del Lavoro e Progresso economico, la benemerita della Camera di Commercio di Udine di cui vengono insigniti imprenditori e personalità che hanno reso grande il Friuli, ogni anno dal 1953. Siamo dunque arrivati quest'anno alla 64esima edizione del concorso: il premio sarà consegnato in occasione della tradizionale Cerimonia normalmente programmata in autunno.

I premi sono destinati a diverse categorie: "imprese", "idea imprenditoriale terzo millennio", "impresa in Europa", "impresa 4.0", "contaminazione lavoro-impresa" rivolto ai lavoratori, "contaminazione scuola-impresa" rivolto alle scuole secondarie di secondo grado (scuole superiori) della provincia di Udine.

Le domande devono pervenire alla Cciao, compilate sugli appositi moduli pubblicati sul sito internet camerale www.ud.camcom.it, entro e non oltre venerdì 14 luglio.

Per ulteriori informazioni gli interessati possono rivolgersi all'Azienda Speciale I.Ter della Camera di Commercio di Udine, telefono 0432.273535 e mail promozione@ud.camcom.it.

La scorsa edizione si è tenuta il 16 novembre. Sono state 42 le onorificenze consegnate, più 4 Targhe dell'Eccellenza, in un'edizione che si è ispirata agli "Scenari di ricostruzione economica", ricordando il Terremoto e proiettando lo spirito della ricostruzione e di futuro verso il superamento delle tante crisi.

INCONTRO CONSIP

LE OPPORTUNITÀ SUL PORTALE MEPA

Per le imprese che vogliono offrire prodotti e servizi alle Pubbliche amministrazioni, l'opportunità si chiama MePa, Mercato Elettronico della PA: è il "mercato virtuale" su cui le Pa fanno i loro acquisti. Le imprese devono iscriversi al "portale": sono sempre più i beni e servizi per cui la Pa deve fare acquisti su MePa. Le novità (servizi sociali, servizi cimiteriali e funebri, servizi di vigilanza, servizi di tesoreria e cassa) sono state introdotte in un incontro organizzato da Cciao e Consip. Su MePa le imprese hanno l'opportunità di aggiungere un canale ulteriore per gestire le relazioni commerciali. All'incontro sono intervenute Cristiana Livignani e Francesca Rinaldi Pasquali di Consip.

PRIMA SEDE DOPO MILANO

APERTA LA SEDE CCIAA DELL'ONTARIO

La Camera di Commercio di Udine diventa sede sul territorio della Cciao dell'Ontario (Icco), con un ufficio apposito - il primo in Italia dopo la sede milanese - dedicato all'ulteriore sviluppo delle già fortissime relazioni economiche tra imprese friulane e dell'Ontario, con particolare riguardo ai comparti legati all'innovazione e agli investimenti. L'iniziativa è la naturale prosecuzione dei costanti e proficui rapporti commerciali - e d'amicizia - tra Friuli e Canada, in particolare con l'Ontario, la provincia più popolosa e cuore economico del Paese. La regione ospita tra l'altro la capitale Ottawa e Toronto, la città nel mondo in cui risiedono più friulani dopo il Friuli stesso.

L'ufficio, inaugurato oggi dal presidente Cciao **Giovanni Da Pozzo** e dall'executive director della Icco **Corrado Paina** alla presenza del presidente di Friuli Innovazione **Germano Scarpa** e del rappresentante dell'Università di Udine **Antonio Abramo**, risponde al numero 0432.273514 e alla mail udineoffice@italchambers.ca (contatto diretto nella sede canadese Giorgio Tinelli: 416 789 7169 ext 230 e tinelli@italchambers.ca). È aperto al pubblico, al terzo piano della Cciao, il lunedì, il martedì e il giovedì dalle 14 alle 17 e fornisce tutte le info e i contatti per le imprese interessate a sviluppare business.



INTERNAZIONALIZZAZIONE

Azienda Speciale I.TER

Camera di Commercio di Udine
Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Tel. 0432 273 517 / 532
progetti.info@ud.camcom.it
www.ud.camcom.it

Per il calendario aggiornato e completo delle attività e per le modalità di iscrizione, visitare il sito www.ud.camcom.it alla sezione "Internazionalizzazione".

Vuoi essere informato su attività di promozione della Camera di Commercio? Iscriviti alla nostra mailing list direttamente dal sito camerale.

L'azienda Speciale Imprese e Territorio I.Ter fa parte della Rete Enterprise Europe Network, cofinanziato dall'Unione Europea.



GRANDI DEGUSTAZIONI DI VINI ITALIANI IN CANADA - TAPPA OVEST - Vancouver, Calgary (CANADA)
23 - 25 ottobre | Food&Wine

GRANDI DEGUSTAZIONI DI VINI ITALIANI IN CANADA - TAPPA EST - Toronto, Montreal (CANADA)
30 ottobre - 1 novembre | Food&Wine

HONG KONG INTERNATIONAL WINE & SPIRITS FAIR - Hong Kong (CINA)
09 - 11 novembre | Food&Wine (Vitivinicoltura)

PARTECIPAZIONE ALLA FIERA ADIPEC - Abu Dhabi (EMIRATI ARABI UNITI)
13 - 16 novembre | Meccanica Elettronica (settore petrolifero), Energia Sostenibilità (settore petrolifero)

MISSIONE IMPRENDITORIALE OCEANIA - Melbourne (AUSTRALIA)
13 - 17 novembre | Food&Wine (Vitivinicoltura)

ITALIAN LUXURY INTERIORS - Dubai (EMIRATI ARABI UNITI)
13 - 18 novembre | Arredo Design



INNOVATION FORUM USAFVG - DRIVING CHANGE FOR US AND ITALIAN INNOVATION SYSTEMS: FINDING WAYS TO LEARN BETTER FROM EACH OTHER
Udine | 02 ottobre - 03 novembre | Multisetoriale

DESK CANADA - Udine, Toronto (CANADA)
01 febbraio - 29 dicembre | Multisetoriale

PERCORSO FORMATIVO

NUOVI CORSI PER LA STIMA DEGLI IMMOBILI

Si conclude in questi giorni il primo percorso formativo dell'anno per la stima degli immobili in applicazione agli standard di valutazione internazionale e in autunno la Camera di Commercio è pronta ad avviare un secondo "round", sempre di 32 ore in 4 moduli, vista la grande richiesta dei professionisti e tecnici del settore. Ce lo conferma il docente, il geometra **Enrico Boscaro**, esperto valutatore immobiliare indipendente.

Quanti sono i partecipanti a queste lezioni?

Sempre molti, una trentina, ma siamo arrivati anche a 50. Sono corsi con risvolto molto pratico e permettono a noi professionisti di adeguare la preparazione agli standard di valutazione internazionale, oggi richiesti committenti, dagli istituti di credito giudiziaria, dai società di capitali e fondi immobiliari. Un corso che ad accrescere lavoro per i professionisti ed è vero che i certificati possono cogliere più occasioni.



Enrico Boscaro

Il nostro corso è una buona base preparatoria agli esami, da sostenersi in Enti terzi, per acquisire la certificazione, che dà maggior garanzie alla clientela e ci mette al passo con altri Paesi europei, dove già da tempo si adottano gli standard, utili vista la delicatezza e la responsabilità della valutazione di immobili.

Come sarà il corso autunnale?

Avrà la prima fase di 8 ore più teorica, le altre 24 ore molto pratiche e concrete. Le persone concludono il corso formate approfonditamente e pronte a sostenere l'esame. La Cciao è sempre attenta alle esigenze dei professionisti e questo corso ne è esempio, perché permette di colmare delle lacune della formazione, soprattutto per chi si è diplomato o laureato da diversi anni. Solo da pochissimo infatti queste nozioni sono introdotte nella formazione scolastica e universitaria che poi porta alle nostre professionalità.

Corso realizzato con il sostegno dei Collegi dei geometri, periti industriali e periti agrari della provincia. Info, anche sui costi, 0432.273245, mauro.chiaruttini@ud.camcom.it e www.ricercaformazione.it.

SELL OR BUY

BELGIO - SUBFORNITURA OFFRESI Società belga, fornitore di servizi offre la propria esperienza per accordi di subfornitura nella produzione di parti in plastica, lavorazione metalli. Interessata anche a rappresentare aziende straniere come agente commerciale. (Rif. 2017.06.01 BRBE20170519001)

SVIZZERA - RICERCA PRODUTTORI STAMPE ECOLOGICHE PER TESSUTI Dalla Svizzera azienda con nuova linea di abiti ricerca cooperazione con fabbricante di stampe ecologiche per stoffe fatte di fibre cellulosiche. (Rif. 2017.06.02 BRCH20170511001)

SPAGNA - PROPOSTA DISTRIBUZIONE PRODOTTI DA FORNO Azienda spagnola si propone per servizi di distribuzione prodotti da forno e prodotti di pasticceria surgelati. Offre propria esperienza ventennale per accordi di distribuzione in Spagna. (Rif. 2017.06.03 BRES20170322001)

FINLANDIA - ACCORDI DI PRODUZIONE BIANCHERIA DA LETTO Per la Finlandia società di design cerca produttori di biancheria da letto per accordi produzione con proprio marchio. (Rif. 2017.06.04 BRFI20170515001)

FRANCIA - CERCASI PARTNER PER ACCORDO COMMERCIALE, OUTSOURCING Una PMI francese attiva in campo ambientale sta cercando fornitori di tappeti filtranti da integrare nei sistemi di trattamento e depurazione delle acque reflue. Viene richiesto un accordo commerciale per l'outsourcing. (Rif. 2017.06.05 BRFR20170503001)



SELL OR BUY - AVVISO

Proposte di collaborazione pervenute al punto Enterprise Europe Network - Consorzio Friend Europe di Udine direttamente da aziende estere oppure attraverso le reti ufficiali create dalla Commissione Europea, dalla banca dati "POD - Partnering Opportunity Database" della DG Imprese e Industria, dallo Sportello per l'Internazionalizzazione e da altre Istituzioni per promuovere la cooperazione transnazionale tra le piccole e medie imprese.

(L'Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER della CCIAA di Udine non si assume alcuna responsabilità per le informazioni incomplete e/o inesatte contenute nel presente documento, né sull'affidabilità delle aziende inserzioniste)

Camera di Commercio di Udine Azienda Speciale Imprese e Territorio - I.TER - Via Morpurgo 4 - 33100 Udine - Tel 0432 273516 273826 - Fax 0432 503919 - e-mail: progetti.info@ud.camcom.it

PREZZI RILEVATI DALLE COMMISSIONI DELLA CAMERA DI COMMERCIO

Maggio 2017

Fonte: Centro studi (ufficio statistica e prezzi) Cciao Udine



L'accertamento dei prezzi all'ingrosso (relativi, cioè, alle transazioni tra imprese) è una funzione istituzionale attribuita alle Camere di Commercio.

Un mercato equo ed efficiente è, infatti, contraddistinto da ampiezza e trasparenza delle informazioni relative a domanda e offerta, e il prezzo ne è la loro rappresentazione di sintesi più significativa.

Mais	da 166,75 a 168,75 Euro a tonn.
Soia	da 417,25 a 422,25 Euro a tonn.
Orzo	da 153 a 157 Euro a tonn.
Fumento tenero buono mercantile	da 171 a 173 Euro a tonn.
Prosciutto San Daniele	da 14,85 a 15,75 Euro a Kg.
Formaggio Montasio (4-6 mesi)	da 6,40 a 6,90 Euro a Kg.
Gasolio da riscaldamento (2-5mila litri)	1,18042 Euro al litro
Gpl da riscaldamento (1-2mila litri)	1,70296 Euro al litro
Gasolio agricolo (2-5mila litri)	0,94829 Euro al litro

Per informazione più dettagliate: <http://www.ud.camcom.it/P42A689C354S409/Prezzi-all-ingrosso---rilevazioni-periodiche.htm>

GIUGNO

- 29** ENTERPRISE EUROPE NETWORK - TORINO FASHION MATCH 2017 Incontri bilaterali Torino (29 - 30 giugno)
- 30** CORSO PROFESSIONALE PER LA PREPARAZIONE ALL'ESAME PER LA CERTIFICAZIONE DI VALUTATORE IMMOBILIARE SECONDO NORMA UNI 11558:2014 e UNI/PdR 19:20160 - Cciao Udine
- 30** DIRITTO ANNUALE 2017 Scadenza termini versamento del diritto fisso camerale
- 30** CONTRIBUTI REALIZZAZIONE DIAGNOSI ENERGETICHE IN PMI O ADOZIONE SISTEMI GESTIONE ENERGIA CONFORMI A NORME ISO 50001 Chiusura termini presentazione domande (ore 16.30)

LUGLIO

- 04** FUTURO OCM 2017/2018 - PROMOZIONE DEL SETTORE VITIVINICOLO Scadenza termini manifestazioni interesse e adesioni
- 14** BANDO 64^ PREMIAZIONI DEL LAVORO E PROGRESSO ECONOMICO Chiusura termini presentazione domande
- 14** DIFFUSIONE VARIAZIONI INDICI FOI SENZA TABACCHI (dopo le ore 13.00)
- 20** ENTERPRISE EUROPE NETWORK - INNOVATIVE WOOD-AND BIO-BASED MATERIALS - Incontri bilaterali Rosenheim | GERMANIA
- 27** ENTERPRISE EUROPE NETWORK - INNOSPORT 2017 BROKERAGE EVENT Incontri bilaterali

- AVVISO -

Periodicamente vengono spedite alle aziende lettere, che possono sembrare inviate dalla Camera di Commercio, con obblighi di pagamento o contenuti diciture che inducono a considerare obbligatorio il versamento della somma richiesta in quanto imprese iscritte all'Ente. Si tratta di iniziative commerciali private, **non collegate in alcun modo alla Camera di Commercio**, che chiedono il versamento di denaro per usufruire di servizi diversi. L'Agcm (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato) ha provveduto a sanzionare i comportamenti non conformi e a pubblicare un vademecum con molte informazioni utili agli imprenditori per non cadere in errore, reperibile al link "mini-guide" del sito <http://www.agcm.it> o cercando Agcm sul sito camerale www.ud.camcom.it.

Vuoi restare costantemente informato su eventi, nuove iniziative, adempimenti della Camera di Commercio? Iscriviti alla newsletter **CCIAA UDINE INFORMA!**

Compila online il modulo che trovi all'indirizzo http://www.ud.camcom.it/uploaded/URP/newsletter_ades.pdf o invialo via mail a urp@ud.camcom.it, via fax al 0432 509469 oppure consegnalo a mano agli uffici camerale.

CALENDARIO

Camera di Commercio di Udine

Via Morpurgo 4 - 33100 Udine
Centralino 0432 273 111
www.ud.camcom.it - urp@ud.camcom.it
PEC: urp@ud.legalmail.camcom.it

Novità dalla Cciao

Statistica e Prezzi
Centro Studi - Ufficio Statistica e Prezzi
statistica@ud.camcom.it

Contributi
Informazioni: Punto Nuova Impresa
nuovaimpresa@ud.camcom.it

Azienda Speciale Imprese e Territorio I.TER
Ramo Promozione
progetti.info@ud.camcom.it

Azienda Speciale Imprese e Territorio I.TER
Ramo Formazione
www.ricercaformazione.it

Friuli Future Forum
www.friulifutureforum.com
info@friulifutureforum.com

