

GIORNALE DI SICILIA

GDS

Grandi Donne Siciliane

**LE DONNE DI IMPRESA
UN PATRIMONIO NELL'ISOLA**

Storie di Donne che hanno realizzato,
evidenziandole, le peculiarità dell'isola

DONNE E IMPRESE, UNA CARTA PER LA CRESCITA

Questo volume de Il giornale di Sicilia comincia da dove l'ultimo, quello dedicato ai nostri 155 anni di storia, finiva. Li raccontavamo la storia di un giornale che si intreccia con la storia dell'isola. Qui raccontiamo il presente che vogliamo, sempre più, sia il nostro futuro. Viviamo, come scrivevamo, in una Sicilia peggiore di quella che desideriamo ma certamente migliore di quanto inguaribili detrattori, non sempre disinteressati, dicono che sia. Denunciamo mali grandi e devianze diffuse, dalla mafia a criminalità di ogni risma. E collusioni alte, corruzioni, ruberie che ne sono linfa vitale. Ma la Sicilia non è solo questo. E' ben altro e di meglio. Nel "meglio" ci sono, a pieno titolo loro: le signore che fanno impresa, e con l'impresa si affermano in spazi che superano la Sicilia e il suo mare. Dimostrando due cose. Che le donne in Sicilia, al di là di triti stereotipi, sanno dar prove forti di modernità, segnando importanti protagonismi in ogni spazio. Che, poi, si può fare impresa anche in Sicilia, perché esistono attitudini e talenti che non sempre, anzi quasi mai, la politica e riesce intercettare e sostenere. E siamo, con questo volume, al primo di una serie. Altri seguiranno, mettendo sempre al centro loro, le donne imprenditrici, un patrimonio di questa isola.

Noi vogliamo una svolta radicale nei modelli della nostra economia. Che sono vecchi e logori. Che distruggono risorse senza offrire vantaggi sociali. Facciamo ogni giorno cronache tristi e analisi amare su sprechi e disastri in una Sicilia dove si ripetono sbornie di denaro pubblico e illusioni dirigiste. Abbiamo prodotto una macchina onnivora e rapace non più governata, forse ingovernabile, che macina inefficienze e oneri senza ritorno. Lavorano in Sicilia, nei municipi, 10 dipendenti ogni mille abitanti. In Italia 7. Abbiamo il 46 per cento in più dei dipendenti comunali e ci costano il 18 per cento in più (calcolano che, rispettando la media nazionale, risparmieremo 350 milioni). Applicando all'isola lo stesso rapporto che c'è in Italia tra residenti e operatori ecologici, dovremmo avere 6000 dipendenti. Ne abbiamo invece 11 mila, quasi il doppio. Con tanta abbondanza di personale pubblico, dovremmo avere servizi di qualità alta. Ma siamo agli ultimi

posti dappertutto nel paese. Se consideriamo quanto sono i forestali, dovremmo vivere circondati da boschi verdi e grandissimi, ma abbiamo molti forestali e tanti incendi. Dovremmo poter tutelare meglio e di più sbandati e bisognosi, ma l'Istat, proprio in questi giorni, ci colloca come maglia nera in Italia: non solo per i redditi ma pure per i disagi sociali. Ora la grande macchina pubblica, di giorno giorno, si inceppa nei suoi ingranaggi. Il 2016 si chiude, quando almeno ventimila dipendenti pubblici, non sono pagati. Il molosso ha il fiato corto. Il posto resta fisso. Lo stipendio no.

Davanti ai dati appena ricordati, si riflette molto poco sulla svolta radicale non più rinviabile, verso politiche che aiutino sempre più imprese a nascere, vivere e crescere. Non si tratta di semplici conversioni. Ci vuole una vera svolta culturale. Perché l'opzione pubblica che, in Sicilia, prevale più che altrove, non ha solo prodotto molti costi e nessuna crescita. Ma il sistema di tutele ha corrotto anime e coscienze, diffondendo l'illusione che si potessero raggiungere tutti i fini, dal pieno impiego alla giustizia sociale, senza fare i conti i mezzi e le risorse necessarie. Che si potessero tutelare diritti senza doveri, carriere e stipendi senza merito, efficienza e crescita senza competizione.

Questo libro, raccontando storie di imprenditrici capaci, volutamente esalta lo spirito di intrapresa come uso creativo della libertà, dove fantasia ed estro si coniugano con il rigore e la fatica. Un grande Papa, come Wojtyła, chiedeva a noi siciliani di riflettere proprio su questo punto. Quando ad Agrigento, nel maggio del '93, ci disse: "...In una zona come la vostra a forte tasso di disoccupazione, promuovere una cultura dell'iniziativa, una cultura dell'impresa. A tal fine bisogna che si riscopra, specialmente tra le nuove generazioni, il gusto della creatività in ogni campo, compreso quello economico. Non ci si può aspettare tutto dagli altri, non si può pretendere tutto dallo Stato". Le protagoniste del volume di quel "gusto della creatività" si nutrono. E da persone come loro possiamo aspettarci un futuro di cose migliori.

Antonio Ardizzone e Giovanni Pepi
Direttore e Condirettore del Giornale di Sicilia

LE DONNE DI IMPRESA UN PATRIMONIO NELL'ISOLA

PRIMO VOLUME

Numero editato dal
Giornale di Sicilia Poligrafica S.p.A.
Via Lincoln, 21 Palermo
Tel. 091 6627111

Direttore
Antonio Ardizzone

Condirettore Responsabile
Giovanni Pepi

Curatore e autore dei testi
Guido Fiorito

Fotografie
Tullio Puglia

In collaborazione con
Fiasconaro

STORIE DI DONNE
CHE HANNO REALIZZATO,
EVIDENZIANDOLE,
LE PECULIARITÀ
DELLA SICILIA

Sommario

- pag. 16* La clinica aperta alla comunità
BARBARA CITTADINI
- pag. 20* Nel nome di nonna Ines
INES CURELLA
- pag. 24* Le grandi risorse del made in Italy
PATRIZIA DI DIO
- pag. 28* La passione a regola d'arte
SABRINA DI GESARO
- pag. 32* Donna e motori, binomio vincente
NADIA LO BOSCO
- pag. 36* Tre M in campo per i malati di rene
GRAZIA LOCASCIO
- pag. 40* Il destino viaggia su due ruote
NELLY MORELLO PIAZZA

- pag. 44* La bellezza salverà il mondo
ROSSELLA PEZZINO DE GERONIMO
- pag. 52* L'arte di stupire in modo semplice
SIMONA RANDAZZO
- pag. 56* Una vigna tra cielo e mare
ANNAMARIA SALA
- pag. 60* Come non affogare nel mare del web
IRENE SORRENTE
- pag. 64* Sentire i suoni, sentire gli altri
ANNA SPINA
- pag. 68* L'irresistibile fascino del party
TUPPERWARE: LE 5 DONNE DI SICILIA
DELFINA BUCCERI, SALVA DIQUATTRO,
VIVIANA FALSAPERLA, LAURA TABBONE,
FRANCESCA VENTIMIGLIA
- pag. 72* Il supermercato ha un'anima
GIUSI VITALE



BARBARA CITTADINI

INES CURELLA

PATRIZIA DI DIO

SABRINA DI GESARO

NADIA LO BOSCO

GRAZIA LOCASCIO

NELLY MORELLO PIAZZA

ROSSELLA PEZZINO DE GERONIMO



SIMONA RANDAZZO

ANNAMARIA SALA

IRENE SORRENTE

ANNA SPINA

LAURA TABBONE

GIUSI VITALE

Con il patrocinio di Abarth



LA CLINICA APERTA ALLA COMUNITÀ

Barbara Cittadini
guida da 25 anni
la Casa di Cura
Candela: "La qualità
dell'offerta
per affrontare al meglio
un'epoca di magre risorse
del sistema sanitario"

Non soltanto una clinica ma una struttura inserita nel territorio e facente parte della comunità, un punto di riferimento per tutti. Barbara Cittadini, presidente del consiglio di amministrazione della Casa di Cura Candela, che guida da 25 anni, si appassiona quando parla di quella che è un'azienda storica di Palermo con 110 anni di vita. Ogni giorno è

pieno d'impegni, una corsa contro il tempo, che Barbara Cittadini attraversa con decisione ma senza mai perdere il garbo che deriva da una precisa educazione. Nell'introduzione al libro del 2012 per festeggiare gli ottant'anni del padre, Ettore Cittadini, il medico pioniere della fecondazione assistita, ha scritto una frase che spiega tutto: "In quella leggenda delle leggende che è l'infanzia, un giorno ti chiesi perché avessi immolato la tua vita sull'altare del lavoro e tu mi rispondesti che il lavoro per te è la vita, la gioia, la felicità, cioè tutto". Un'impronta calvinista unita alla solarità e al calore del Mediterraneo.

"Il mio sogno adolescenziale- spiega Barbara Cittadini - era quello di fare la giornalista". Ma al momento della laurea il destino decide per lei. "La clinica - prosegue il racconto - quando la zia Eva si ammalò, era stata data in gestione a terzi per nove anni. Proprio in quel periodo, era terminata un'importante ristrutturazione, che era stata effettuata alla scadenza del periodo d'affitto. Mio padre mi chiese di rientrare da Milano, dove avevo completato i miei studi, e siccome, come dice Pascal, il cuore ha ragioni che la ragione non ha, feci una scelta di cuore, pensando che sarebbe stata a tempo.

Sono ritornata a Palermo per amore e per amore vi sono rimasta. Non solo non me ne sono mai pentita ma, anzi, ritengo che sia stata una scelta felice, che mi ha consentito di realizzare un percorso sia professionale che personale che mi ha riservato grandi soddisfazioni".

Figlia unica, un rapporto intenso con il padre. "Nel '91 iniziava un'avventura

entusiasmante e per certi versi pionieristica, in una dimensione familiare nella quale con mio padre, nonostante facesse un lavoro diverso, ci siamo sempre confrontati, condividendo i nostri progetti di vita. Condivisione che ho ricercato, anche, prima, nel rapporto, con mio marito e, poi, con mio figlio". Il figlio Manfredi "è stato lasciato libero di inseguire i suoi sogni e di sperimentare e sperimentarsi, sapendo di potere contare su affetti presenti e partecipi. Oggi lavora nel settore finanziario. Nel futuro chissà..." Barbara Cittadini è, inoltre, da tanti anni impegnata nel rappresentare gli imprenditori della Sanità, essendo presidente regionale e vice presidente nazionale dell'Aiop, Associazione italiana ospedalità privata. "Un percorso - spiega - che mi ha, sicuramente, arricchita, dandomi l'opportunità di maturare esperienze e competenze differenti".

Una posizione che le ha permesso un continuo confronto con la Regione Sicilia. "Anche in quest'esperienza ho, sempre, cercato di trovare sinergie virtuose, piuttosto, che sterili contrapposizioni. Il Sistema sanitario è unico ed composto dalla realtà pubblica e da quella privata, non vi è, quindi, motivazione alcuna per





CENTODIECI ANNI DI STORIA

La Casa di Cura Candela, situata in via Villareale 54, è stata fondata nel 1906 da Luigi Candela. Il figlio Nicola ricostruì l'edificio della clinica, danneggiato in modo irrimediabile dai bombardamenti del 1942.

Il progetto di ripristino era all'avanguardia per quei tempi. La clinica ha reparti di Cardiologia, Chirurgia generale, Ostetricia e Ginecologia, Medicina e pneumologia, Riabilitazione Cardiologica, Otorinolaringoiatria, Urologia e Neonatologia. Inoltre day hospital e surgery di Chirurgia plastica e ricostruttiva e Oculistica. Oltre numerosi ambulatori e servizi di diagnostica (tac, radiologia ed ecografia, tra cui quella per immagini; il laboratorio di analisi) e terapeutici.



non ragionar in termini di complementarità. È stata una lunga traversata nella quale ho dovuto imparare a opporre, con tenacia, al fragore delle parole la forza dei numeri e della ragionevolezza. Un sistema che, purtroppo, continua a registrare persistenti criticità e irrisolti problemi strutturali, aggravati da ristrettezze finanziarie che non consentono più alcuna deroga e che sconta la mancata implementazione di una programmazione che premi il merito”.

Una grande esperienza dei problemi della Sanità e l'opposizione ai tagli lineari, ovvero diminuire ogni capitolo di spesa di una stessa percentuale. “La sanità, negli ultimi anni, è stata governata con provvedimenti emergenziali che sono diventati strutturali, che hanno ridotto in modo costante le risorse, senza tener conto di quello che le strutture garantiscono al territorio, in termini qualitativi. Le risorse non sono infinite, l'aumento dell'aspettativa e della qualità di vita, la maggiore richiesta di prevenzione e il costo di alcune terapie innovative mettono in difficoltà i conti ma proprio per questo chi ha l'onere e l'onore di dover adottare politiche di sistema che garantiscano ai siciliani un servizio sanitario efficiente, ha la responsabilità di operare delle scelte. Un'importante lavoro di risanamento in Sicilia è stato fatto. Ma ciò se è necessario non è sufficiente, non basta a garantire l'efficienza. Il



sistema sanitario necessita, in considerazione del fatto che vanno rispettati equilibri economico finanziari, di una programmazione che sia coerente con la domanda di salute dei territori e che regoli l'offerta, attraverso l'individuazione di parametri che misurino la qualità di servizi e prestazioni, e che nella fase della contrattazione con gli erogatori faccia una valutazione esclusivamente di merito. Per fare scelte eque e slegate da presupposti che non siano strettamente collegati con l'interesse dei siciliani, il soggetto controllore dovrebbe essere terzo”.

Intanto la casa di cura Candela festeggia i 110 anni. “Ogni stagione è diversa, penso alle drammaticità del periodo bellico e al boom economico di quello postbellico. Oggi viviamo una stagione di grande complessità economica-finanziaria e instabilità politica nella quale, sovente, l'azione amministrativa è rallentata da una politica che non sempre riesce a governare i processi e da un apparato macchinoso. Ogni stagione ha le sue peculiarità e le sue sfide. Negli ultimi anni abbiamo scelto di integrarci nel territorio, recependo le istanze della comunità e ascoltandone le esigenze. E in quest'ottica siamo addivenuti alla determinazione di diversificare servizi e prestazioni sanitarie ma, anche, per esempio, di attivare ambulatori gratuiti. Mi è stato insegnato che il tempo e le risorse donate ci saranno restituite centuplicate”.

AMBULATORI GRATUITI

Alla clinica Candela nascono ogni anno più di mille e trecento bambini. È operativo un ambulatorio della gravidanza, aperto al territorio, con un team di ostetrici, anestesisti e psicologi, che lavorano nel Reparto di Ostetricia.



Questi garantiscono, in forma gratuita, l'assistenza alla mamma, nel corso della gravidanza, al parto e nel postpartum. Il neonato, dalla nascita alla sua dimissione, è assistito da un'équipe neonatologica. Tra i Servizi erogati al territorio troviamo un ambulatorio, gratuito, dedicato alla valutazione delle indicazioni all'anestesia epidurale, per le pazienti della clinica.

NEL NOME DI NONNA INES

Ines Curella,
direttore generale
della Banca Popolare

Sant'Angelo:
"Questo ruolo era
nel mio destino,
sono decisa ma non dimentico
le mie doti femminili"

Direttore generale della banca dove entrava piena di meraviglia quando era una bambina. Ines Curella porta avanti al meglio la tradizione di una famiglia protagonista della economia siciliana. La Banca Popolare Sant'Angelo corre infatti verso il suo primo se-

colo pronta ad accettare ancora una volta le sfide di un mondo e di una società che sono in continuo mutamento. Una storia che inizia nel 1920 con il primo istituto, l'Unione Economica Popolare, voluto dal nonno Angelo e continua con il padre Nicolò che gli succede nel 1967 a soli 26 anni e manda avanti l'espansione della banca, che, nata a Licata, ha aperto nel 1979 il primo sportello a Palermo.

"Da venti anni - racconta Ines Curella - lavoro in banca, salendo un gradino dopo l'altro: direttore area di mercato, vice direttore generale. Quattro anni fa direttore generale. Ho respirato quest'aria sin da piccola, mi attraeva molto andare a trovare mio padre e guardavo i dipendenti con ammirazione. Dopo gli studi liceali a Licata mi sono trasferita a Roma iscrivendomi all'università alla Luiss dove mi sono laureata in Economia e Commercio con un master in marketing bancario. Ci sono stati momenti in cui ho pensato di fare altro per poi tornare nella

direzione della mia storia familiare, consapevole del ruolo di forte responsabilità nei confronti dei soci, dei dipendenti e dei nostri clienti. Sapevo quello che mi attendeva. Mi ero abituata sin da piccola ad assumere questo ruolo".

Una banca che ha resistito alle ondate di acquisizioni e di fusioni: "Le banche autonome rimaste sono pochissime - dice -. Noi, la Banca agricola di Ragusa. Certamente non è facile operare in un contesto depresso dal punto di vista economico. Però una realtà più piccola come la nostra ha un valore aggiunto: le persone che vi lavorano sono motivate, legate all'azienda, possono dare un contributo concreto. Abbiamo resistito grazie ad un ridimensionamento. Eravamo arrivati ad essere una banca che copriva tutto il territorio regionale, con oltre cinquanta sportelli negli anni '80. Adesso ci siamo ristretti al territorio maggiormente legato all'azienda, ovvero la provincia di Agrigento, quella dove siamo nati, quelle di Palermo e Caltanissetta. Oggi abbiamo ventinove filiali, di cui dieci a Palermo. Non è facile resistere in questo momento storico in un sistema bancario afflitto da un eccesso di regolamentazione, in Italia e nell'Unione europea. La dimensione contenuta ci ha aiutato".





30 ANNI DI FONDAZIONE CURELLA

Quest'anno la Fondazione Centro ricerche economiche intitolata ad Angelo Curella ha celebrato i suoi 31 anni di vita, essendo stata fondata nel 1985. Dal 1994 è riconosciuta come ente culturale.

Fin dalla nascita la Fondazione ha contribuito a una migliore conoscenza dell'economia regionale, inquadrata nella realtà italiana, e del dualismo economico tra Nord e Sud. Si avvale di vari strumenti: i quaderni della Fondazione su temi specifici, l'Osservatorio congiunturale (appuntamento annuale dal 1987), Le giornate dell'Economia del Mezzogiorno, Report Sud e Report Sicilia (semestrali).



Attenzione per le proprie origini che si è trasformata in solidarietà quando il territorio licatese è stato devastato da una tromba d'aria l'anno scorso e un mese fa da un nubifragio e dalla conseguente alluvione. Decidendo di concedere la sospensione del pagamento delle rate dei mutui per privati e aziende alle prese con i danni che ne avessero fatto richiesta. Una banca è un osservatorio importante per guardare la realtà economica siciliana. “Nell'ultimo periodo abbiamo percepito qualche segnale di una piccola ripresa. Ci sono settori di nicchia che hanno resistito alla crisi come il turismo e l'agroalimentare. Ma dai settori trainanti come edilizia, commercio e servizi vengono forti segnali di difficoltà”.

Una donna ai vertici di una banca è un fatto rarissimo: “Nella mia famiglia c'è un precedente: mia nonna Ines Giganti Curella per un breve periodo nel 1955 fu presidente della banca, prima donna in Italia a ricoprire tale incarico”. Fu anche la prima donna sindaco di Licata. “Era una donna di grande cultura e temperamento”, ricorda la nipote che porta lo stesso nome.



Ines Giganti Curella fu eletta nel 1947 deputata nelle liste della Dc del primo parlamento siciliano dopo la guerra. Protagonista di battaglie per l'emancipazione femminile e per la parità uomo-donna. Una donna in anticipo sui tempi che diede il suo contributo alla legge di riforma agraria in Sicilia.

“Potevo fare altro - afferma Ines Curella - ma in ogni caso nella mia famiglia è inconcepibile non lavorare, non impegnarsi. Ho un solo figlio che ha 13 anni. Mi sono fermata in modo da poter dedicare a lui tutto il tempo che mi rimane dal lavoro”.

Una donna che ha scelto di non imitare i modelli maschili: “Non mi comporto come un maschio, nel senso che metto qualcosa di femminile nel mio stile di conduzione dell'azienda. Ovvero un atteggiamento di collaborazione e di partecipazione. Certo quando prendo una decisione sono ferma ma, anche se arrivo alla discussione con un'idea precisa, coinvolgo i miei collaboratori. Anche se poi, sentiti gli altri, prendo la mia decisione. Mi piace creare un atteggiamento accogliente. Inoltre sono molto diretta e trasparente, non mi va di girare attorno alle cose”.

DUE SEDI PRESTIGIOSE

Le due sedi della Banca Popolare S. Angelo sono in edifici di grande valore storico. La sede legale a Licata, dopo un complesso restauro, è ospitata nel settecentesco palazzo dei marchesi Frangipane, acquistato nel 1977.



Nel 2005 è stata inaugurata la sede di Palermo nel prestigioso Palazzo Petyx, uno splendido edificio liberty del principio del Novecento. Dove, in seguito, nel 2012, è stata trasferita la direzione generale. Anche qui, un delicato restauro ha restituito il fascino di quello che era stato l'Opificio Dagnino e poi la residenza della nobile famiglia Petyx. La rete della banca comprende 29 filiali con 242 dipendenti.

LE GRANDI RISORSE DEL MADE IN ITALY

Patrizia Di Dio,
amministratore delegato
de "La vie en rose"
ovvero la crisi
combattuta
innovando
e ispirandosi
a Darwin e Nietzsche

Un'azienda che ribalta luoghi comuni. Che da Palermo dà lavoro ai laboratori del Nord, che arriva a vendere i suoi piumini in Mongolia e a insegnare ai cinesi come si conduce un'impresa del settore tessile. Che punta al segmento medio-alto della moda con le sue collezioni total look ma a prezzi contenuti. Che affronta la crisi mutando ma cercando di non perdere la filosofia ispiratrice. Si tratta del marchio "La vie en rose", nome francese e cuore siciliano. Patrizia Di Dio, amministratore delegato della Cida che realizza e distribuisce il marchio, ci accoglie nella sede di Partanna, tra tubi appendiabiti pieni di vestiti e cartamodelli. Un'imprenditrice che riflette in continuazione sul significato della sua opera e su come cambia il mercato, forte anche della sua ventennale esperienza nelle associazioni di categoria, che l'ha portata al vertice di Confcommercio Palermo, in giunta nazionale con delega all'ambiente e alla presidenza di Terziario Donna "Le donne ai vertici - spiega - sono ancora poche. Solo a Torino tra le grandi città c'è un altro presidente donna di Confcommercio e in giunta siamo in 4 su 21. Siamo lontani da una democrazia paritaria tra uomini e donne".

"In Sicilia - dice - non è facile mandare avanti un'a-

zienda del settore tessile. Non esiste una catena di artigiani che si occupano di indotto tessile, di fodere, di spalline o di bottoni. Abbiamo sfruttato il grande sapere artigiano del tessile che esiste in Italia. Mentre gli altri vanno a delocalizzare il lavoro all'estero, in paesi low cost, noi lo abbi-

mo fatto in Italia. Abbiamo sessanta piccoli laboratori satelliti, baluardi del made in Italy. Così riusciamo a mantenere prezzi competitivi. E questi laboratori sono distribuiti in gran parte al Nord. In Veneto, a Carpi dove abbiamo una sede, in Toscana, regioni dove è forte la tradizione del tessile. Di solito è il Nord a utilizzare la manodopera del Sud. Noi siamo riusciti a fare il contrario".

Alle prese con una crisi economica pesante. "Siamo rimasti in piedi nonostante tutto. Facendo quello che abbiamo sempre voluto fare. Con una strategia di resistenza. Siamo più piccoli ma in buona salute. Le piccole e medie imprese sono la spina dorsale del paese. La crisi ne ha chiuse tante. Siamo tornati indietro di 19 anni e non sarà facile risalire. Siamo al Day after. Seguendo Darwin, sopravvive l'azienda che saprà adattarsi alle nuove condizioni. Ma sono convinta che non si potrà prescindere dal fattore umano. Non si può vendere tutto via internet. Si vende un viaggio





LA GENESI DI UN MARCHIO

Il marchio "La vie en rose" nasce da un'idea di Patrizia Di Dio, che lavorava, poco più che ventenne, nell'azienda di famiglia. Il titolo della canzone della Piaf era inserito in una lista di ipotetici marchi.

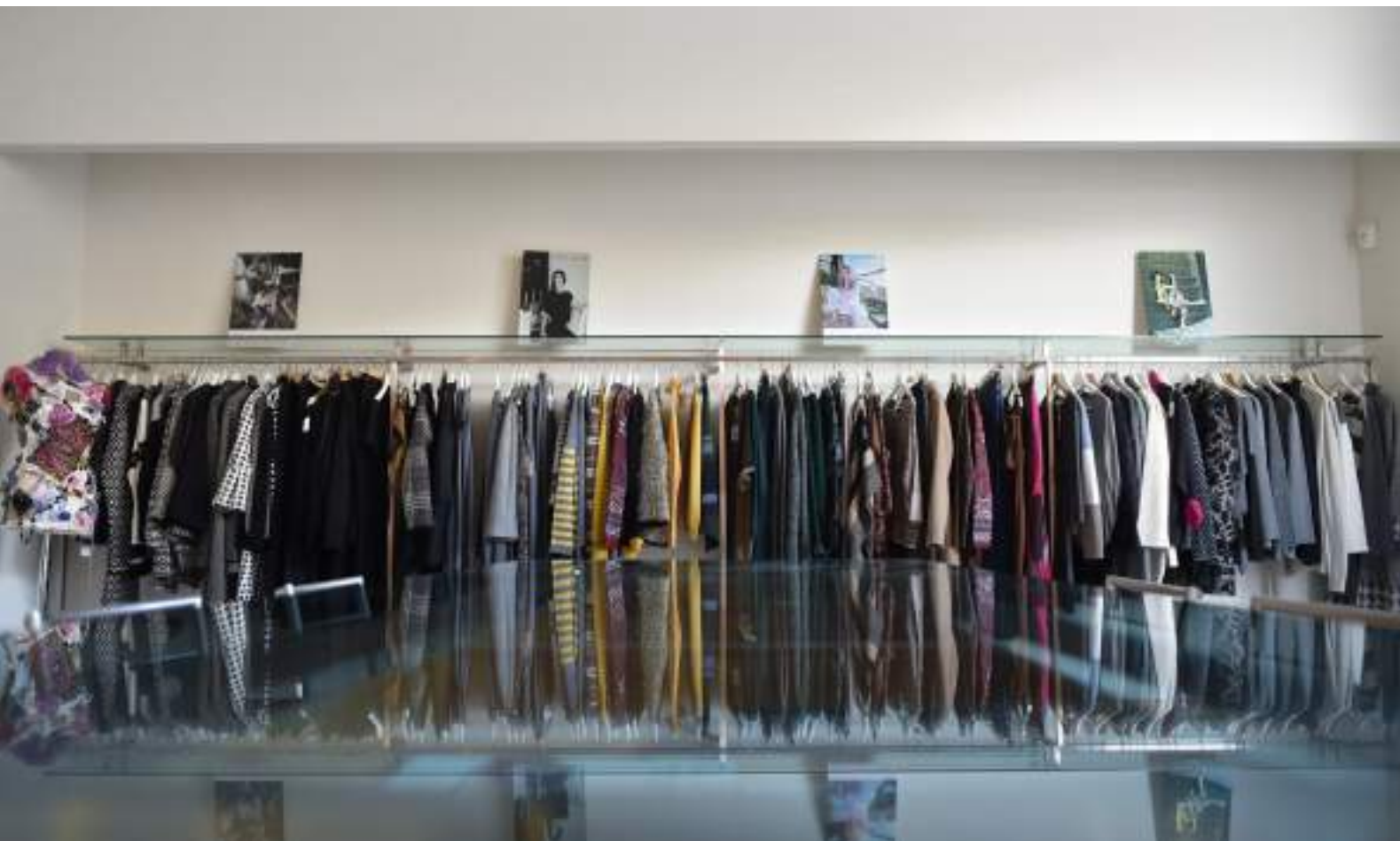
Patrizia mostra la lista ad amici e conoscenti che rafforzano la sua prima scelta. "Volevo un nome composto perché il mercato andava in quella direzione - ha raccontato - e che fosse già noto alla gente. E poi sapeva di femminile perché il rosa è il colore femminile. Infine, non meno importante, volevo un messaggio positivo, la vita è in rosa è di buon auspicio".



ma poi la gente parte davvero e lungo il cammino vuole incontrare negozi dove compra in modo fisico, guardando e toccando".

Condurre un'impresa di moda a Palermo è ancor più difficile. "Palermo non è certo una città icona della moda, noi abbiamo il vuoto intorno. Eppure è successo che due donne cinesi ci abbiano scelti per imparare come si lavora nella moda, venendo a studiare nella nostra azienda".

Una passione, quella di Patrizia Di Dio, che nasce nell'infanzia. "Mio nonno era un sarto di Pettineo, in provincia di Messina. Per seguire il figlio, che si era iscritto ad Ingegneria a Bologna, decise di trasferire l'attività a Modena e di confezionare abiti per grandi aziende, ovvero fare il fasonista. Da bambina giravo per quelle stanze, con tutte le macchine in fila. Prendevo gli scampoli dei tessuti, confezionavo vestiti per le Barbie e li vendevo alle amichette. Poi mio padre ha realizzato un'azienda che distribuiva e commerciava abbigliamento. Io, con mia sorella Stefania, più piccola di sei anni, ho innovato e trasformato l'azienda ne La vie en rose. Una linea di abbigliamento diffusa in tutte le parti del mondo. Stefa-



nia segue da vicino l'ideazione e la realizzazione di ciascuna collezione. Mio padre è rimasto come presidente". Dalla riflessione di Patrizia Di Dio si è sviluppata un'azienda attenta all'etica del commercio in tempi di globalizzazione. "Il sistema Italia ha potenzialità eccezionali, il made in Italy non morirà mai. Abbiamo il culto della bellezza che rispecchia i nostri valori, la qualità della vita. Noi adottiamo un sistema di regole che difendono l'ambiente e i lavoratori. Una scelta di civiltà. Ma in altri paesi non è così. Io sono per il liberismo ma a parità di regole. Se vieni a vendere in Italia devi rispettare nella tua azienda le nostre regole. Lo stato e l'Unione europea devono tutelarci. Per esempio, chi compra per 9 euro un pigiama fabbricato in Cina per un bambino, un prezzo troppo basso, deve sapere che può contenere sostanze chimiche che provocano allergia se non problemi occulti che un giorno saranno anche un costo sanitario". In chiusura Patrizia Di Dio cita a proposito della crisi Friedrich Nietzsche: "Quello che non mi uccide mi fortifica". Per "ripartire dal patrimonio di bellezza e di benessere italiano".

VENDUTO IN TUTTO IL MONDO

In Italia la linea di abbigliamento "La vie en rose" è distribuita sia in negozi monomarca che multimarca. A Palermo esistono punti vendita in piazza Politeama, via Parisi, viale Strasburgo.



Inoltre la sede di Partanna Mondello, funziona in alcune date da outlet. Uno show room è aperto a Carpi, dove vengono molti compratori internazionali. Infatti, i prodotti delle collezioni de "La vie en rose" sono venduti in tutto il mondo, da Los Angeles alla Martinica, da Dubai a Tokio, naturalmente in tutta Europa. L'azienda, inoltre, ha chiuso un accordo per produrre capi di vestiario per un marchio maltese.

LA PASSIONE A REGOLA D'ARTE

Sabrina Di Gesaro,
responsabile
della galleria Raffaello
e un futuro
dal cuore antico:
"Il collezionista
ha ritrovato il piacere
dell'opera unica"

Il mestiere del gallerista d'arte ha un futuro dal cuore antico: dopo anni e anni di opere seriali, gli appassionati e i collezionisti hanno riscoperto che il vero valore, di bellezza e perché no finanziario, di un'opera d'arte sta nella sua unicità. Niente emoziona come trovarsi davanti a un quadro o una scultura che esprimono la sensibilità irripetibile di un artista. Qualcosa che ha a che fare con il sacro e il magico.

Sabrina Di Gesaro, responsabile di Raffaello Centro d'arte, tiene presente tutto questo nel rinnovare con creatività, nel solco della tradizione portata avanti per trent'anni dal padre, la galleria di famiglia, una galleria storica di Palermo.

"Sono tornata in galleria - dice Sabrina Di Gesaro - dopo numerosi anni quando me lo ha chiesto mio padre, eletto sindaco di Collesano. Gli ho chiesto di darmi pieni poteri e lui mi ha concesso totalmente la sua fiducia. Quando ho organizzato la prima mostra mi ha regalato una chiave racchiusa in una cornice, un simbolo del passaggio di consegne. Quindi ho iniziato un'opera di rinnovamento del nostro Centro, nella struttura e nei programmi".

Dapprima ha ristrutturato le sale espositive di via Resuttana, circondandosi di un gruppo tutto femminile di collaboratrici. "Siamo in quattro. Credo nelle sinergie femminili. Fra donne si creano sintonie particolari. Sono

ragazze preparate, con bei caratteri e personalità; con studi accademici e competenze specifiche d'arte".

Poi ha reso più moderna la comunicazione. "Ho rinnovato il nostro sito. Si possono vedere le opere e il loro prezzo. Abbiamo puntato molto sulla comunicazione attraverso i social, da Facebook a Twitter a

Instagram, cercando anche di coinvolgere persone appassionate di arte che non sono nostri clienti ma potrebbero diventarlo. Ma restano importanti i momenti conviviali e quindi i vernissage che abbiamo cercato di rendere più divertenti e leggeri". Con il coinvolgimento di aziende di catering e vinicole, di dj e di emittenti radio con dirette durante l'inaugurazione delle mostre. È stato dato nuovo vigore alle aste in galleria, che comprendono anche argenti e ceramiche.

Ma se è cambiato il modo di porsi, al centro di tutto resta l'artista con le sue opere, un mondo che è anch'esso in divenire. Per tanti anni l'arte è stata caratterizzata dalla serialità, la ripetizione. Ha iniziato Andy Warhol con le Marilyn Monroe moltiplicate con poche variazioni di colore, cui è seguita una alluvione di litografie. "Adesso - spiega Sabrina Di Gesaro -, dopo un periodo di massificazione, la gente è tornata a concentrarsi sull'artista e sull'opera come espressione unica della sua sensibilità. Quindi gli oli e le sculture".





UNA STORIA LUNGA TRENT'ANNI

Raffaello Centro d'arte compirà trent'anni nel 2017, essendo stato fondato nel 1987 da Angelo Di Gesaro. Scelse come simbolo una ciliegia rossa: come dire che un'opera d'arte tira l'altra.

Di Gesaro allora lavorava nel campo dell'editoria e ha iniziato ad occuparsi d'arte per rappresentare i quadri del fratello maggiore Simone. Poi ha deciso di aprire un centro d'arte, il Raffaello appunto. La figlia Sabrina ha lavorato a lungo in galleria, per poi prendere una lunga pausa e tornarvi da responsabile quando il padre, nel giugno del 2015, è stato eletto sindaco di Collesano.



Ma esiste ancora il collezionista di opere d'arte? "Non è scomparso - risponde - ma è cambiato. C'è ancora chi investe nell'arte ma lo fa in modo accorto ed esigente. Vuole rintracciare il percorso di un'opera, conoscere bene l'artista con cui se possiamo lo mettiamo in collegamento. Per lo scambio umano e perché attesta l'autenticità dell'opera. Anche se tutto ciò che vendiamo ha un certificato di garanzia. Cerca anche l'affare, quindi punta su artisti emergenti. Conosce meglio il valore di mercato di un quadro perché può compararlo su internet. C'è maggiore competitività e questo può far abbassare i prezzi. Spesso punta su artisti emergenti".

L'artista emergente è la speranza di un grande guadagno futuro. Pensate a chi ha comprato i primi Fontana o i primi Burri e si è ritrovato milionario. "Noi - dice Sabrina Di Gesaro - abbiamo puntato per esempio su Rudy Koll, una pittrice romana di origine albanese, che fa anche la scenografa e l'arredatrice. Le sue opere sono acrilici e oli su tela di grandi dimensioni. Ha collaborato con la Rai e nelle location della fiction Caturandi sono inserite sue opere. Anche noi compriamo e rivendiamo opere d'arte, con rischio d'impresa. Che sono un bene



rifugio come l'oro ma anche soggette ai cambiamenti di tendenza che possono esaltare o abbassare un valore. Per fare un esempio, di Guttuso, che resta un grandissimo artista, c'è meno richiesta di una volta”.

Alla Raffaello si possono trovare opere di tutti i grandi protagonisti del Novecento, italiani e internazionali. Una storia di mostre, che comprende artisti come Picasso o Carrà. Tra le quelle organizzate da Sabrina Di Gesaro, una, intitolata “La mia luce”, per esempio, ha avuto come protagonisti Mario Schifano, Athos Faccincani e Antonio Navarra che ormai si può considerare un siciliano di adozione.

Gli artisti siciliani sono stati da sempre protagonisti al Raffaello, centro d'arte. “Un segno di riconoscenza per una grande tradizione. Mio padre ha accumulato un patrimonio di opere, da Guttuso a Fiume, da Messina a Greco e Caruso. Ma anche Croce Tavarella e Guccione. Con Navarra, che dipinge quadri iperrealisti, abbiamo un rapporto esclusivo. Abbiamo fatto una mostra con opere di Mattò e Gianbecchina, in cui c'è l'identità della Sicilia, dal mare con i pescatori delle tonnare alla terra con i contadini”.

GRANDI MOSTRE DA PICASSO A MIRÒ

Nella sua lunga storia, Raffaello centro d'arte ha organizzato numerose mostre dei più grandi artisti. Nel 2000 la galleria ospitò una personale di Mirò e l'anno successivo quella di Picasso.



Questa fu realizzata dapprima a Villa Niscemi per proseguire nelle sale di via Resuttana 414. Tra le altre si ricordano “I grandi maestri del '900” a Taormina e la collettiva Top art al Politeama di Palermo nel 2003 e poi ancora alla galleria. La mostra di Caruso a Palazzo dei normanni per la Fondazione Federico II (2006-07). E poi personali di Carrà, Guttuso, Faccincani, Zora e tantissimi altri. Opere di Dalí e della Pop art, Schifano, Sironi...

DONNA E MOTORI, BINOMIO VINCENTE

Nadia Lo Bosco,
amministratore
unico di Mondo Auto,
concessionaria Hyundai:
"Dialogo con successo
con un mondo maschile
e ho imparato
anche a delegare"

Sono poche le donne manager nel settore auto in Sicilia. Una di loro è Nadia Lo Bosco, amministratore unico della Mondo Auto, concessionaria della Hyundai. Ci racconta del suo condurre una azienda e dialogare (con successo) in un universo completamente maschile. L'azienda

è stata creata dal nulla dal padre Vincenzo, un uomo vulcanico: Dirigente tecnico dell' Anic Gela e successivamente delle Ferrovie, brillante assicuratore e poi le automobili. "L'azienda di famiglia - dice Nadia Lo Bosco - è nata dapprima come una multi marche poi, esattamente trent'anni fa, nel 1986, la scommessa commerciale sul marchio Hyundai che allora non era molto conosciuto".

Un passo indietro. Nadia Lo Bosco, la più grande di cinque figli e unica femmina, vive la sua infanzia in una villa di campagna, tra alberi di agrumi, l'orto, gli animali. La campagna era l'avventura e la libertà. A diciotto anni, dopo il diploma, la scelta di partire per gli Stati Uniti agevolata dalla presenza di parenti presso Long Island (New York). "Volevo conoscere un mondo nuovo e diverso e questa esperienza ha lasciato una traccia indelebile sulla mia formazione personale. In sintesi il messaggio americano era che il tuo successo dipende solo da te, dalla tua volontà e dalle tue capacità.

Tornata dagli States ho iniziato a lavorare in azienda, cercando di comprendere in maniera univoca le diversità dei singoli reparti della concessionaria. Nel 1987 consapevole della mia esperienza maturata in azienda sono diventata amministratore unico. Un'azienda a carattere fortemente familiare in

cui la figura del padre ha dato sicuramente un imprinting personale. Nell'azienda, infatti, lavorano i miei fratelli Ninni, Salvo, Alessandro e Massimo e adesso anche il mio figlio maggiore Andrea".

Un lungo cammino. Oggi la Mondo Auto è una delle poche concessionarie esistenti tra le prime che iniziarono a vendere le Hyundai. "Abbiamo creduto subito - dice Nadia Lo Bosco - nella qualità di questo marchio. Per esempio la sicurezza: erano dotate nelle versioni base di sistemi anti ribaltamento e anti schiacciamento che allora non si trovavano nelle utilitarie. Il primo anno vendemmo 60 auto, il seguente 120. A quei tempi non vivevamo in un mondo globale, la Corea del Sud era lontana, c'era chi si preoccupava di non trovare i ricambi. Li convinchemmo: le auto e i ricambi provenienti dalla Corea non erano contingentati. Poi le vetture sono cresciute anche dal punto di vista estetico. Ha funzionato il passa parola e certe caratteristiche del prodotto: il prezzo di molto inferiore e la garanzia più





TRENT'ANNI DI VETTURE COREANE

Vincenzo Lo Bosco ha iniziato a vendere auto nuove e usate nel 1976. Dieci anni dopo la Mondo auto è diventata concessionaria ufficiale della Hyundai. La prima sede fu in viale Mediatrice 22.

L'azienda oggi ha sede a Palermo in via Tasca Lanza 118. Ovvero sulla strada che fiancheggia la Circonvallazione in direzione Catania. Occupa circa 2000 metri quadri, con assistenza post vendita, dedicati a magazzino ricambi, officina meccanica e elettronica, carrozzeria e verniciatura. Un altro punto vendita a Palermo è in viale Campania 41/44. Un terzo punto vendita è a Galtanissetta in via Santo Spirito 34 e copre pure la provincia di Enna.



lunga rispetto della concorrenza”.

Una donna che vende automobili, una passione una volta considerata più affine all'universo maschile. “In effetti - riprende - non siamo tante. Mi ha aiutato la preparazione globale, mentre i miei fratelli hanno scelto specifici settori. Papà, pur essendo sempre presente con la sua esperienza, ci ha dato libertà. Volevo dimostrare che ero brava e non solo la figlia del fondatore. E poi aiuta la dote femminile di occuparsi di più cose contemporaneamente, il lavoro ma anche la casa e la famiglia. Una cosa normale per una donna che è abituata a non guardare orari. Ogni giorno è un giorno nuovo, un giorno di battaglia dall'inizio alla fine. Che affronto in dialogo continuo con papà e i miei fratelli. E tutto ciò mi ha permesso di crescere molto”.

Ovvero di essere leader, di sviluppare la sua personalità: “Ho imparato che non è facile delegare, per lo meno qui in Sicilia, specialmente per chi come me è una perfezionista; così come non è facile trovare professionisti e fornitori qualificati e professionali, molti hanno chiuso o sono andati altrove. Le imprenditrici siciliane, lavorano in un contesto molto difficile, talmente difficile



che se andassero fuori farebbero certamente bene”. Quali sono i punti di forza di Hyundai? Prima di tutto la sicurezza. Le Hyundai montano dispositivi in grado di frenare automaticamente se l’auto sta per investire un pedone oppure la tengono in carreggiata in caso di un colpo di sonno. Poi il comfort. Le giornate sono difficili, un po’ di comodità in auto aiuta. L’ottimo rapporto qualità e prezzo. E che non siamo inquinanti, è importante pensare al futuro non solo all’oggi”.

Giocatrice di tennis, amante dello sport, madre di due figli (il più piccolo ha 14 anni), pragmatica, come è giusto per un manager, Nadia Lo Bosco ha affrontato con determinazione e fantasia la crisi economica: “Abbiamo migliorato l’assistenza ai clienti, diamo aiuto anche in caso di incidenti con le pratiche e le auto sostitutive, ci siamo inoltrati in altri settori come il noleggio, abbiamo incrementato la vendita dell’usato non limitandola solo alle auto che ci danno in permuta. Adesso speriamo nella ripresa. E possiamo aiutarci se riusciremo a comunicare al pubblico le eccezionali doti delle nostre auto, dalla guida assistita alle nuove vetture che utilizzano anche il motore elettrico. Questo è il futuro”.

IL SOGNO DELL'AUTO PULITA

La Hyundai Motor Company è stata fondata nel 1967 a Seul. Nel 2017 la casa coreana aggiungerà altri due modelli alla IONIQ ibrida che è una vettura spinta da un motore termico insieme ad uno elettrico.



Contiene una batteria a ioni di litio garantita per 8 anni o 200.000 chilometri. Si aggiungeranno: una versione plug in con batteria ricaricabile da una presa elettrica e autonomia di 50 chilometri (oltre il sempre esistente motore termico); un modello totalmente elettrico con batterie ricaricabili da apposite colonnine con autonomia fino a 250 chilometri.

TRE M IN CAMPO PER I MALATI DI RENE

**Grazia Locascio, medico,
manager e madre
"I miei non volevano
diventassi dottore,
ma ho deciso da sola
L'ostacolo più duro?
Dimostrare ai colleghi
maschi il mio valore"**

Grazia Locascio è piena di energia contagiosa. Di quelle che mostrano come valga la pena di impegnarsi con passione per realizzare i propri progetti. Un medico che ha dedicato la sua vita professionale ai malati di rene. "Pazienti più difficili - spiega - dal punto di vista psicologico che patologico.

Si dice: maledetta dialisi, benedetta dialisi. In effetti oggi le cure e le terapie permettono di raggiungere una buona qualità vita". Oggi la dottoressa Locascio è direttore sanitario, oltre che proprietaria, del CEM, il Centro Emodialitico Meridionale, di cui ha organizzato le strutture così come quelle di altri due centri analoghi a Cefalù e a Santo Stefano di Camastra. Questi ultimi due formano il Centro siciliano di nefrologia e dialisi.

Nata a Caltanissetta ("della quale tutt'ora ho nostalgia"), Grazia Locascio ha sempre voluto fare il medico. "I miei genitori erano contrari, secondo loro non era una professione adatta ad una donna! Allora per uscire di casa mi sono iscritta a Biologia a Palermo ma poco dopo ho chiesto il trasferimento in Medicina. Sin da piccola volevo essere un dottore. Alle scuole elementari regalarono due bambole a me e alla mia gemella. Volevo vedere come era fatta dentro, scoprire gli organi. Tagliai la bambola: era vuota. Pensai di essere stata sfortunata e feci la stessa cosa con la bambola di mia sorella. Fui rimproverata aspramente".

Dopo essersi laureata con 110 e lode, la dottoressa Locascio sceglie di occuparsi dei malati di rene "La nefrologia - racconta - era una branca nuova e mi sono interessata dopo una lezione del professore Indovina". Grazia Locascio si è, per dirla con parole sue, "buttata a capofitto" nella materia, specializzandosi con il massimo

dei voti. Poi ha vinto un concorso a tempo indeterminato al Policlinico nel reparto di Chirurgia e trapianti d'organo. "Ho trovato - racconta - un ambiente altamente ostile che mi ha formato sia dal punto di vista professionale, per l'alta qualità svolta, sia personale, temprandomi nel carattere. I colleghi maschi mi vedevano solo come una giovane donna carina. Mi occupavo delle liste di attesa dei trapianti. Sono riuscita a farmi apprezzare dal professore Manlio Rapisarda e ho lavorato senza guardare ai giorni di festa e agli orari, fino a 96 ore di seguito. Con la valigia sempre pronta per partire da un momento all'altro per convegni e corsi. Non potevo sbagliare nulla ma sono stata sempre tosta. Ho preso una vacanza di due settimane soltanto quando mi sono sposata per il viaggio di nozze".

Dopo tanti anni di Policlinico, nel 1995, Grazia lascia la struttura pubblica, anche per seguire meglio la crescita del figlio Gabriele, che oggi ha 24 anni e si è laureato in Economia. "La decisione - dice - fu giudicata da tutti una pura follia ma si è poi rivelata vincente". Ed eccola ad accoglierci





3 SALE DIALISI E 39 POSTI RENE

Il Centro Emodialitico Meridionale nasce nel 1974. E' situato in via generale Antonino Cantore 21. La struttura contiene tre sale dialisi con 39 posti rene, di cui 36 accreditati per il Servizio Sanitario Nazionale.

Inoltre c'è una sala di accettazione, un locale separato per i pazienti critici, una sala medicazioni, un laboratorio di analisi, un locale per il trattamento delle acque. Il centro è aperto 24 ore su 24 e offre un ampio ventaglio di metodiche emodepurative, oltre una vasta gamma di servizi, tra cui anche diagnosi e terapia della ipertensione. La struttura organizzativa si compone di 53 persone tra dipendenti e consulenti esterni.



in camice bianco nel suo centro privato, dove possono esser sottoposti a dialisi 36 pazienti contemporaneamente.

“Il punto di forza - dice - è fare squadra. Sono un manager che pensa che bisogna avere intorno persone capaci. Tutti sono importanti, dal portantino agli infermieri che scegliamo tra quelli laureati, fino ai medici. Per tirare fuori da ciascuno il lato migliore. Facciamo corsi di formazione per medici e paramedici. E bisogna considerare tutti i particolari. Per esempio, abbiamo realizzato una piccola lavanderia all'interno del centro per essere certi della massima pulizia. Voglio che chi entra qui senta l'odore del pulito”.

Gli appuntamenti per la dialisi, la speranza di un trapianto. “Le prime dialisi - spiega - sono fatte da oltre quarant'anni. Dapprima c'erano macchine adattate e bisognava stare collegati anche per dodici ore. I cosiddetti reni artificiali. Oggi, durante la dialisi eseguita con apparecchi sofisticati, il paziente legge o si collega al computer. C'è gente che viaggia e va in crociera. Al nostro centro si rivolgono stranieri di passaggio a Palermo. Inoltre facciamo in modo da garantire al malato che può ricevere il trapianto tutti gli esami previsti dai protocolli e le procedure burocratiche. In modo che possa presentarsi già pronto, al momento dell'operazione,



al centro che ha scelto. A questo fine abbiamo destinato un medico responsabile delle liste di attesa”.

Una battaglia contro una patologia purtroppo in aumento: “Dall’inizio degli anni Novanta - spiega la dottoressa Locascio - i casi sono quasi raddoppiati, per l’aumentata incidenza di diabete e ipertensione che sono le cause più frequenti. Una persona ogni dieci presenta problemi renali. Una vera e propria epidemia del XXI secolo”.

Ma nella vita di Grazia Locascio vi sono tante altre cose: dall’impegno nell’Associazione imprenditrici e donne dirigenti d’azienda, alla solidarietà nella sezione femminile della Croce Rossa, a cantare per beneficenza al teatro Al Massimo. E poi la musica: ha imparato a suonare il pianoforte facendo lezione all’ora di pranzo e allenandosi di sera, prima di andare a letto. “A volte, sa il pianoforte non è facile, mi fermavo e non andavo più avanti, un po’ scoraggiata. Ma poi mi dicevo: se sono riusciti gli altri lo posso fare”. Grazia Locascio raccoglie i frutti di una vita impegnata nello studio e lavoro. “La chiamo la seconda parte della gioventù. Dopo la fine del matrimonio, ho un compagno adorabile e un figlio adorabile. Sono serena e la vita mi ripaga di tutto. E ho ancora tanta voglia di fare”.

I PROGRESSI DELLA NEFROLOGIA

La flessibilità raggiunta dai reni artificiali di ultima generazione permette al nefrologo di approntare una terapia dialitica personalizzata al singolo paziente, non più una dialisi standard eguale per tutti.



Il trattamento viene adattato alle esigenze del singolo paziente. Dice la dottoressa LoCasccio: “Teniamo presente che la malattia è unica ma i malati sono tanti”. Importante per frenare l’aumento dei casi è la prevenzione. In particolare metà dei pazienti ipertesi presenta segni di disfunzione renale. Il Centro partecipa attivamente a un programma di screening delle malattie renali che prevede visite ed esami gratuiti.

IL DESTINO VIAGGIA SU DUE RUOTE

Nelly Morello Piazza

amministra

la Moto One,

concessionaria Honda.

Quei pomeriggi passati

da ragazza nelle officine

con il fidanzato sono diventati

l'impresa di tutta la vita

Fortunato chi fa della propria passione un lavoro. Nelly Morello Piazza si presenta così: “Sono socia e la parte pragmatica dell'azienda” e racconta con entusiasmo della sua attività, nel suo ufficio alla Moto One. Intorno macchie di colore rosso del marchio alato delle motociclette Honda, di cui Nelly Morel-

lo Piazza è concessionaria insieme al marito Pippo Piazza. Una storia che cammina a due ruote senza fermarsi da quando erano fidanzati. Cosa fanno due innamorati nei pomeriggi liberi? La passeggiata, il cinema. “Noi - ricorda Nelly Morello Piazza - i pomeriggi li passavamo nelle officine di moto a parlare di gare, messe a punto, nuovi modelli. Discussioni interminabili”.

Pippo Piazza è stato per tanti anni un campione siciliano di moto sia nella specialità dell'enduro sia nella velocità. Erano gli anni Settanta. Un gruppo di bravi piloti e di amici, che la domenica mattina si vedevano al punto di ritrovo della cosiddetta “stazione Notarbartolo” per poi partire per l'immane passeggiata. Naturalmente su due ruote. “Ho sempre adorato le moto - dice Morello - ma quando ho conosciuto il mio futuro marito non sapevo nemmeno che gareggiasse. Cupido ci ha visti ed è stato bravo a lanciare le sue frecce”.

Dopo il matrimonio, Pippo Piazza, d'accordo con la moglie, decide di lasciare i mobili e i salotti dell'azienda

di famiglia seguendo la passione del motociclismo.

“Nella nostra società - spiega Nelly Morello - lui è la parte tecnica, io quella concreta. Lui è un super competente delle moto con grande esperienza; io mi occupo di fare impresa, della parte amministrativa. E adesso con noi c'è anche mio figlio Gaetano,

anche lui ha gareggiato con le moto. Io mi ero iscritta in Medicina. Mai avrei pensato di diventare una imprenditrice. Abbiamo iniziato 25 anni fa a Bagheria poi a Palermo siamo diventati una dozzina di anni fa concessionari di un marchio prestigioso come l'Honda”.

L'Honda è uno dei simboli del Giappone, paese in cui la tecnologia convive con le tradizioni. “I giapponesi - dice Nelly Morello Piazza - sono un popolo particolare, lavoratori instancabili, veri stakanovisti. Riescono ad osservare tutto e a sapere tutto. La loro forza è ammirevole. Il lavoro viene prima di tutto. Gli scooter sono prodotti dalla Honda in Italia, in particolare la serie degli SH che sono i più venduti. Provengono dalla fabbrica di Atessa, in provincia di Chieti. Gli altri modelli vengono direttamente dal Giappone dove sono costruiti. Il nuovo modello dell'Africa twin ha avuto un grande successo. Ne abbiamo vendute tante. Ma ad un certo punto un forte terremoto ha danneggiato la fabbrica che le produceva. In quattro mesi sono riusciti a rimettere tutto in piedi”.





DUE SEDI A PALERMO

La Moto One srl, concessionaria ufficiale Honda per Palermo e provincia, ha due sedi in città. La prima in via dei Cantieri 62, dove, oltre la vendita, esiste anche il magazzino dei ricambi e degli accessori, e l'officina.

Di fronte, sempre in via dei Cantieri, i locali dedicati alle microcar Aixam. La seconda sede è in viale Strasburgo 9. I dipendenti sono in totale undici. Ogni anno alla fine della primavera, tra maggio e giugno, viene organizzato, a Mondello, l'Honda Live Tour: i due giorni del week-end sono dedicati ai clienti, che possono provare i modelli della casa giapponese. Basta portare con sé la patente e un casco.



Si tratta del sisma che ha colpito lo scorso aprile il distretto di Kumamoto con oltre 50 morti e 250.000 sfollati. La fabbrica Honda ha subito gravi danni ma già due mesi dopo aveva ripreso a funzionare parzialmente, tornando in agosto alla piena normalità.

“Come l'araba fenice sanno risorgere dalle ceneri. Li ammiri. Pensano soprattutto al lavoro. Noi a volte esageriamo dall'altra parte. Ma gustare un po' la vita è giusto, la virtù sta in mezzo”.

Amministrare una concessionaria motoristica significa anche incontrare clienti di tutti i tipi. “I nostri modelli più venduti sono naturalmente gli scooter. Quando ero giovane era il nostro sogno di indipendenza e di libertà. Allora si faticava di più ad ottenere il motorino. Oggi i giovani hanno tante distrazioni ma lo sport e le moto devono restare per loro importanti. Senza passioni e un po' di spensieratezza non si va avanti. Il resto della gamma riguarda i clienti che sono appassionati di moto come noi. Spesso adulti che ancora si emozionano solo a sentire il rumore delle due ruote. È gratificante sentire da loro che hai lavorato bene”.

E poi aggiunge: “Ogni cliente è diverso ed è importante curare la post produzione, che deve essere super efficiente.



L'Honda fa un programma con controlli attentissimi sul gradimento dei clienti e i riscontri sono stati per noi importanti. E poi ci sono i nostri dipendenti, una grande famiglia".

Nel discorso di Nelly Morello Piazza ricorre spesso la parola passione. "Per esempio - dice - siamo esclusivisti anche delle minicar della Aixam che i giovani possono guidare da 14 anni in su con il patentino. Sono macchine sicure e non venderei mai qualcosa che non possa essere affidata ai miei figli. Infatti, all'inizio ne abbiamo data una a mia figlia, che oggi è laureata e vive a Milano, e lei si è trovata benissimo. Oggi sono vetture molto rifinite con tanti optional. Un mercato di nicchia, un giusto complemento per la nostra attività".

Gestire una azienda vuol dire anche bilanci, cifre... "Dal 2011 al 2014 la crisi si è fatta sentire e ha colpito tutti i settori perché le famiglie hanno dovuto fare i conti con la realtà quotidiana. Abbiamo aspettato che passasse. Nel 2015 la ripresa è iniziata e, mi consenta la battuta, per noi è il momento di cavalcare l'Honda. Inoltre, nei programmi dell'azienda c'è di potenziare la sede di viale Strasburgo dotando anch'essa di una officina e di un magazzino per i ricambi".

IL MITO DELL'AFRICA TWIN

La casa giapponese, fondata da Soichiro Honda, ha iniziato la produzione di ciclomotori e motociclette nel 1948. Già negli anni Settanta era riuscita a diventare il leader mondiale del settore.



Dal 1960 venne affiancata la produzione di autovetture. Nel motociclismo ha vinto venticinque titoli mondiali, di cui tre con in sella Valentino Rossi. Inoltre l'Honda ha vinto quattro volte di seguito la Parigi-Dakar, nel settore moto, alla fine degli anni Ottanta, con la NXR 750, da cui deriverà l'Africa Twin, uno dei modelli più fortunati della casa giapponese. Una moto che, per un decennio fuori produzione, è adesso riproposta nella versione Africa Twin 1000.

LA BELLEZZA SALVERÀ IL MONDO

Rossella Pezzino de Geronimo
imprenditrice con la Dusty
artista affermata
e anima di mille progetti:
"Ritornata al Sud
per mostrare che
l'eccellenza è possibile"

Scomporre e razionalizzare gli aspetti della sua personalità non piacerebbe a Rossella Pezzino de Geronimo. La sua esistenza è un flusso in divenire come gli ologrammi che costruisce e che incantano mentre guardi il mutare delle forme ritrovando i tuoi occhi di bambino. Imprenditrice e artista e non sai dove finisce l'uno e inizia l'altra. Perché in effetti coincidono: l'artista di visual art che progetta le sue opere e l'imprenditrice che guida l'azienda secondo la sua filosofia di vita. Una vita avventurosa nel senso puro della parola, ovvero affrontare ogni cosa "per conoscere cosa accadrà". Direttore di un negozio di abbigliamento in Venezuela e buyer di moda a Milano, interprete a Londra, allevatrice di una scuderia di cavalli da corsa in Sicilia, fotografa e visual artist, maratoneta a 50 anni a New York, amante di viaggi estremi, creatrice di ristoranti giapponesi e di giardini dai simboli profondi, esteta e innamorata della vita.

E poi certamente socio fondatore e amministratore unico di Dusty, una azienda nel settore dell'igiene ambientale che rovescia tutti i luoghi comuni su chi opera nel mondo dei rifiuti. Ovvero lavorare in eccellenza, pulire le città, stabilendo con i cittadini un patto di collaborazione e raggiungendo nei Comuni siciliani che ha servito e serve (una cinquantina), percentuali di raccolta differenziata inconsuete nel resto dell'isola. Una azienda che ama la natura nello stesso modo di Rossella. Che utilizza automezzi ibridi ed elettrici e allestisce isole ecologiche informatizzate. Che sostiene lo sport divulgando, con l'agonismo, valori di correttezza e lega-

lità. Che entra nelle scuole per educare i ragazzi ad essere cittadini migliori, con mostre e mercatini di oggetti prodotti con il riciclo o organizzando cacce al tesoro per promuovere la raccolta differenziata. Che esporta questo modello in tutta Italia e li propone all'estero.

Rossella è nata a Catania, affezionata alla sua terra, cittadina del mondo e coraggiosa

in ogni sua iniziativa, ci parla delle infinite possibilità dell'uomo e dell'importanza di dare un significato alla vita, lasciando tracce di sé. "La bellezza - esordisce - è la nostra speranza di felicità. Viviamo un periodo di recessione e di decadenza e la bellezza è indispensabile per lenire i dolori dell'anima e per farci star meglio. Alla Dusty, come in tutto quello che faccio, l'eccellenza è fondamentale. La bellezza non è solo estetica, ma qualcosa di profondo. Che colpisce non solo l'occhio, ma entra dentro l'anima. Banalità e superficialità mi offendono".

Una azienda creata con caparbietà dal nulla e cresciuta fino a notevoli dimensioni. "Credo che bisogna lavorare in squadra. Dusty rappresenta un albero che per rimanere vivo va curato in ogni sua parte; ciascuno di noi che ci lavoriamo ha scelto una parte di esso. Non basta la professionalità, bisogna credere in quella che è la nostra filosofia di fare impresa. La vita è progetto. Bisogna che ciascuno in azienda sposi il progetto, lo faccia diventare suo. Solo così si possono raggiungere gli obiettivi e convincere il mondo della sua validità. Se non si è convinti di quel che si fa si è poco convincenti con gli altri, non si conquista affidabilità e





I NUMERI DI DUSTY

Dusty è un'azienda che opera nel settore rifiuti con 700 dipendenti e oltre 500 automezzi di ultima generazione a basso impatto ambientale. Negli ultimi cinque anni ha servito 70 comuni e un milione di abitanti.

Si batte per la raccolta differenziata, ad oggi ha realizzato 600 campagne di sensibilizzazione nei comuni serviti, tra cittadini e scuole, raggiungendo la percentuale del 65%. Dusty finora ha riciclato 35 milioni di chili di rifiuti. Il suo lavoro di pulizia nelle spiagge ha portato ad ottenere tre bandiere blu. Ha 10 sedi operative e un fatturato negli ultimi 5 anni di 180 milioni di euro. Il suo marchio è un canguro in tuta verde e rossa che raccoglie e deposita i rifiuti all'interno del marsupio.



l'azienda si impoverisce”.

La parola chiave della sua filosofia di vita è condividere. “Credo nella rete a patto che sia virtuosa: l'unione fa la forza. È importante la condivisione e il dialogo. La relazione umana deve essere posta al centro della nostra vita. Non si può credere presuntuosamente di essere i migliori. È pericoloso chiudersi al nuovo e rifugiarsi nelle proprie piccole certezze. Il coraggio spinge avanti, mentre la paura paralizza. Trovo sia fondamentale fare ogni cosa con amore: la passione è il motore della nostra vita”.

Anche se il contesto meridionale non aiuta...”Al Sud - continua - tutto è più complicato. La politica non funziona, e dobbiamo tollerare che vi siano le buche anche nelle autostrade a pagamento. Tante e troppe cose non vanno. Ma ciò non significa abbandonare e fuggire dalle proprie radici: sono proprio le difficoltà che devono spingerci a lavorare in eccellenza. I progetti vanno studiati, realizzati e seguiti nei minimi particolari, con coraggio, costanza, determinazione e onestà intellettuale. Solo così nasce un progetto d'impresa che vivrà nel tempo. Al contrario gli imprenditori improvvisati, nascono e si esauriscono in poco tempo, senza produrre un modello positivo da emulare e senza lasciare alcuna traccia del proprio percorso.

Tutto ciò in un settore dall'immagine pessima, dai monumenti



circondati d'immondizia alle discariche inquinate o esaurite. "Il settore in cui lavoro, quello dei rifiuti, è spesso in mano alle mafie. Ma non è giusto che il nostro territorio sia in mano a questa gente. Ho girato il mondo e sono tornata in Sicilia per dare un contributo alla sua crescita, per migliorare la qualità della vita nei miei territori e dare dignità ai lavoratori. Dusty combatte per un mondo migliore. Coinvolgere l'amministrazione comunale e i cittadini, stabilendo tra Dusty e gli stessi un patto virtuoso, è il mio obiettivo principale.

Una donna che ha studiato a Firenze, a Losanna, a Milano e poi ha scelto di tornare alla sua terra. "La mia vita? Scrivere una autobiografia è un progetto chiuso in un cassetto, ma forse non è ancora arrivato il momento: c'è un tempo per tutto. Non mi piace il sogno fine a se stesso. Il sogno romantico è fuori dalla mia realtà. Sognare va bene se è il punto di partenza di un nuovo progetto che rappresenta una sfida con se stessi. Amo spingere il mio limite sempre oltre e andare sempre a caccia di nuove avventure. Alla morte voglio arrivarci viva. Sappiamo

**"Credo in un mondo
in cui tutto si trasforma
come nei miei ologrammi"
Nella sua casa
ha creato un giardino
incantato che racconta
i suoi pensieri**

e vogliamo sapere poco della morte, l'allontaniamo dai nostri pensieri. Ne cogliamo il vero significato solo quando arriva il momento di scendere dal treno della vita. Ma ci sono tanti giovani che hanno perso fiducia e speranza, ed è come se fossero già morti senza esserlo. È un errore: non bisogna mai arrendersi. La vita è vita e ne abbiamo una sola, dobbiamo affrontarla con coraggio e determinazione".

Poi Rossella inizia a raccontare: "Sono catanese e provengo da una famiglia aristocratica da generazioni. Ho vissuto in collegio a Firenze da 11 a 17 anni. Mi sono formata

da sola, abituandomi ad essere libera. A conoscere gli altri e a leggere nell'animo delle persone. Tutte uniche, tutte diverse. Per farsi accettare bisogna lavorare su se stessi, con l'umiltà di ascoltare, comprendere e andare incontro all'altro. Certo ho sofferto molto. Ma ne sono uscita libera, autonoma e con tanta voglia di sperimentarmi"

"Le racconto - prosegue - un episodio. In collegio, nonostante si pagasse una retta molto alta, si mangiava male. Sin da piccola

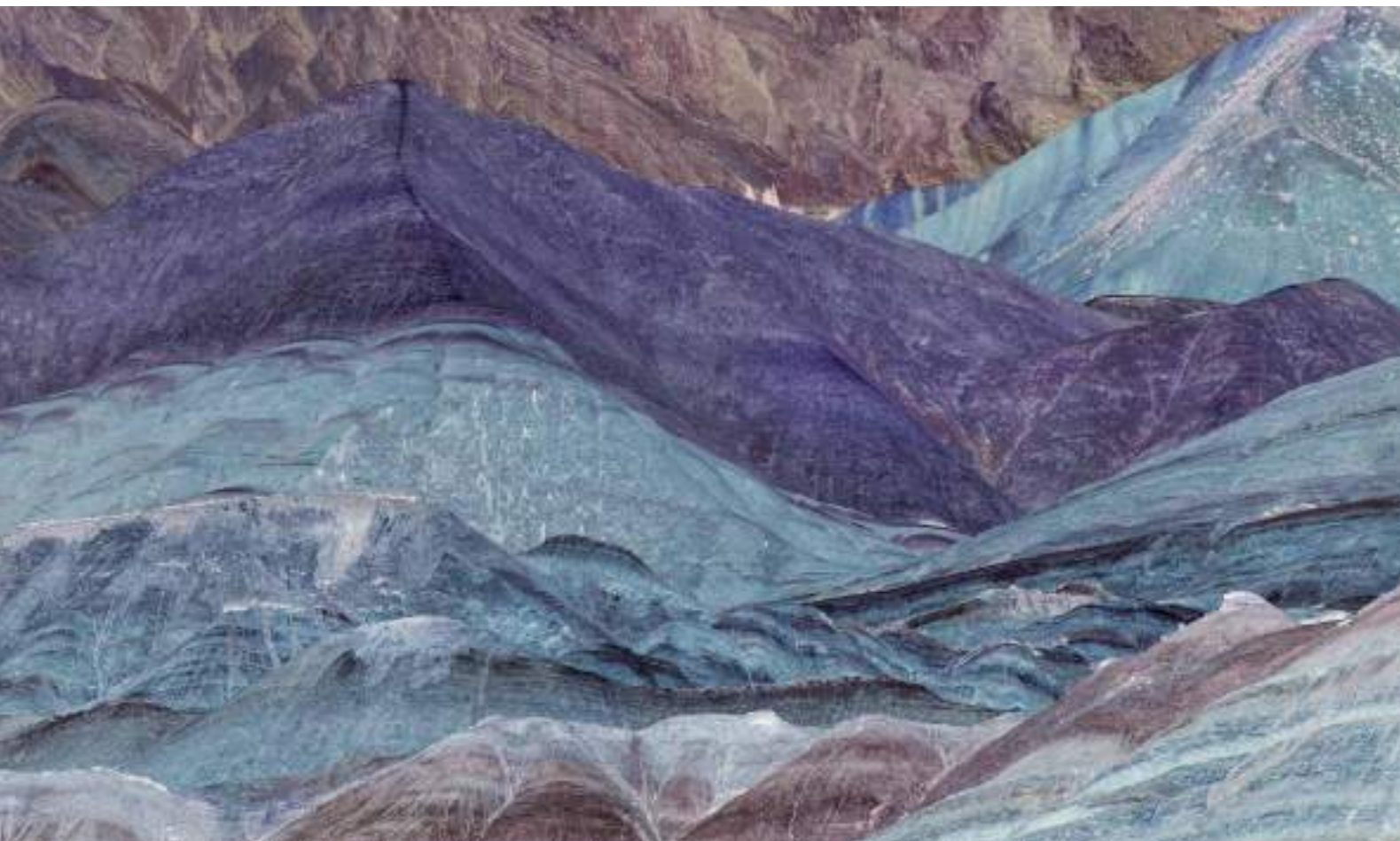


non sopportavo le ingiustizie tanto da essere disposta allo scontro se ritenevo che il mio fosse un progetto giusto. A casa mia ero cresciuta con una solida cultura del cibo e si cucinava utilizzando le vecchie ricette ereditate dagli antenati. Stufa e insoddisfatta, dissi alla direttrice che non si poteva continuare così. Quella, provocatoriamente mi rispose: perché non te ne occupi tu? Io la presi in parola e per due mesi, a 12 anni, mi occupai della gestione della cucina per cento ragazze, utilizzando prodotti di qualità e stabilendo il menù settimanale. Fu un successo, ma la direttrice mi mandò presto a chiamare e lapidaria mi disse: se continuiamo così mi farai fallire. Risposi con grande decisione che non era più possibile tornare indietro: diedi la mia disponibilità a stabilire menù meno costosi a condizione che fossero buoni e sani. Fu allora che appresi l'arte della mediazione, raggiungendo comunque un buon risultato.”

Rossella si è appassionata ai giardini fin da bambina. “Mio padre dottore in agraria e proprietario terriero già nel 1960 aveva costruito una casa in cima a una collina con lo spettacolo della vista di due baie. C'erano orti e aranceti. Ho imparato tanto da lui. Mi ha insegnato ad amare le piante esotiche, a riconoscerle e chiamarle con il loro nome scientifico. Sono una viaggiatrice

e da ragazza ho girato l'Europa in autostop. Sono sempre stata coraggiosa, qualcosa che è nella mia natura. In questi viaggi ho visitato i giardini più importanti. Ho vissuto un anno in Inghilterra e ho studiato come varia la natura con l'alternarsi delle stagioni. Su una collina, a mezza costa, ho costruito la mia casa e il mio primo giardino. Andavo a fare la spesa in paese a cavallo. A proposito della mia passione per i cavalli, sono stata a lungo anche in America, in Montana, dove ho fatto il cowboy in un ranch di mormoni. La cowgirl non esisteva ancora. Gli uomini mi guardavano allibita, la vita del ranch non è semplice, ma mi sono fatta rispettare, lavorando sodo e più degli altri”.

Ma torniamo ai luoghi del cuore, nel giardino che lei chiama “della maturità”: “Le stanze in fiore” di Canalicchio. Un luogo suggestivo, che ospita una serra vittoriana, un angolo zen, rumorosi ed emozionanti laghetti tempestati di ninfee e fiori di loto, splendidi massi di pietra lavica costellati da antichi licheni. Un luogo dove Rossella ha inserito 900 specie di piante tropicali e subtropicali, in cui ti puoi ritrovare nella giungla incantata di Rousseau il Doganiere: dal sogno alla realtà. Un posto indimenticabile. “Ho comprato casa a Catania, una villa neoclassica dell'800, che ho interamente ristrutturato, con intorno un vasto terreno. Il giardino

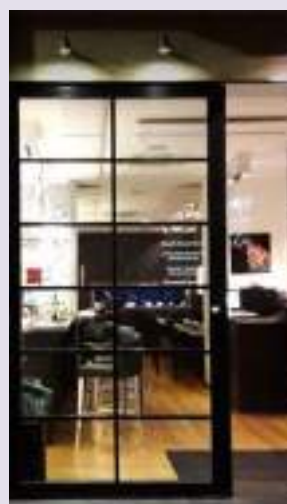


all'epoca aveva pochi alberi, qualche palma, terrazzamenti con limoni e mandarini. Non era quello che volevo io. Quando mi sono separata, per la prima volta nella vita, ho avuto un principio di depressione. Allora ho visto nel giardino, che ho iniziato nel 2000, uno spazio per un progetto positivo. La costruzione del giardino è stata per me terapeutica, ha innescato un vero e proprio processo di rinascita”.

Oggi il giardino si estende per sette ettari ed è aperto al pubblico: “Non perché i visitatori debbano lodare le mie capacità ma per condividerlo con gli appassionati. Giardino non ornamentale ma dell'anima. Mi piace associare il mio giardino ad un tappeto persiano volante. I tappeti persiani sono pieni di simboli quali acqua, piante e fiori e il bordo esterno evoca il confine: quindi una specie di recinzione. Il mio giardino è un percorso sensoriale e contiene i ricordi dei miei viaggi: Birmania, Giappone, Cina, Brasile, Africa. È la sintesi del mio concetto filosofico della vita. Un giardino simbolico e pieno di sculture, che contiene anche il mio concetto dell'aldilà. All'interno del giardino racconto la mia vita, iniziando dalle tenebre e dall'ombra, un percorso di risalita in direzione della luce e infine verso la meditazione. Non è ancora completo e spero di non finirlo mai. Al momento sto lavorando

RISTORANTE GIAPPONESE A CATANIA

Nel 2001 Rossella Pezzino de Geronimo ha realizzato un ristorante giapponese a Catania, in via Conte Ruggero, che si chiama Oxidiana ed è stato inaugurato nell'ottobre del 2001



“Un locale - dice - che ho realizzato con tanta passione e regalato a mia figlia: per me l'importante è creare. E' stato entusiasmante dare un'opportunità diversa ai catanesi e creare la cultura del cibo giapponese in Sicilia”. Un ambiente raffinato e moderno dove gli chef Akira e Take preparano autentici cibi giapponesi e dove vengono anche organizzate delle mostre d'arte.



L'ARABA FENICE AL VITTORIALE

Rossella Pezzino de Geronimo esporrà una sua opera alla triennale di arti visive 2017, al complesso del Vittoriano. Il titolo è "Araba fenice". Si tratta di un ologramma inserito in una particolare struttura.

Infatti l'ologramma fluttua in tre distinti quadrati inscritti in tre distinti cerchi. "È il mio personale racconto simbolico dell'eternità, ovvero del passaggio del buio alla luce poiché" tutto ha inizio con il fuoco", spiega l'artista. Il quadrato esprime il terrestre, il cerchio esprime il celeste. Tre araburo che s'intrecciano, si scompongono e si trasformano in acqua in cui appare l'uccello mitologico che prende fuoco e risorge dalle sue ceneri.



alla rappresentazione sul terreno dei quattro elementi: acqua, terra, fuoco e aria. Cresce e si sviluppa nel cuore della notte, quando mi sveglio con un nuovo pensiero che contribuisce ad arricchire il mio progetto. Rappresenta il mio viaggio interiore e il mio percorso di crescita che trasferisco anche nei miei ologrammi". Rossella si è affermata anche in questo campo grazie alla potenza della sua immaginazione e alla capacità di infonderla in progetti concreti. "I miei ologrammi girano per il mondo e sono ospitati in collezioni importanti. Credo nella evoluzione, trasformazione e metamorfosi. Credo che in qualche modo tutto possa rinascere ed accettare il cambiamento è obbligatorio. Se fossi un animale, sarei una farfalla!".

Una creatività nutrita anche dai viaggi. "L'Asia mi affascina così come le filosofie giapponesi e cinesi. Mi piace la spiritualità di questi popoli. Rifletto spesso sulla potenza dello yin e lo yang, il positivo e il negativo e la loro stretta correlazione. L'errore che facciamo, ed io per prima, è di non lavorare sulla complementarietà, non bisognerebbe criticare il nostro opposto ma rispettarne le differenze. Per esempio nel rapporto uomo-donna, se non ci fosse la competizione e si riuscisse a condividere e a utilizzare insieme e di comune accordo le differenze che ci sono tra i due



sessi, il rapporto di coppia sarebbe molto più forte e armonioso, per vivere meglio insieme e confluire di meno. E invece a prevalere è solo il nostro egocentrismo”.

Nelle sue fotografie l'amore per la natura si sposa a quello per la bellezza. “Ho iniziato a fotografare da bambina - racconta Rossella - quando mi hanno regalato una Kodak per la prima comunione. In collegio fotografavo i volti delle mie compagne. Fare un ritratto per me vuol dire catturare l'anima delle persone. Mi piace stabilire una relazione con i miei soggetti fotografici. Le foto rubate non hanno senso. A Milano in casa avevo allestito un piccolo laboratorio con vaschette e acidi. All'epoca si stampava solo in bianco e nero. Poi ho seguito i corsi dell'Istituto europeo di fotografia e ho fatto l'assistente in importanti studi fotografici milanesi. Curavo anche gli allestimenti, trovavo gli oggetti per montare i set. Così ho affinato il gusto per la composizione. Sono passati molti anni e ho scelto di fare altro nella vita. Un viaggio ai confini del mondo mi ha catapultato nuovamente nell'immenso mondo della fotografia. Dal viaggio in Birmania è nato il libro *Donne di Birmania*, oggi venduto anche in Francia e su Amazon”. Il primo di una lunga serie di libri: “Sono coraggiosa e organizzo viaggi in capo al mondo, in luoghi poco accessibili, dall'Amaz-

zonìa all'Etiopia, vivendo con le tribù, mangiando il loro cibo, dormendo in mezzo a topi, serpenti e animali di tutti i tipi. Ma poi ho deciso di cambiare prospettiva, ampliando la mia visione del paesaggio. Il mio amore per la natura adesso mi fa guardare il mondo con occhi astratti e concettuali. Riesco a frantumare i paesaggi in qualcosa di molto personale che riflette il mio stato d'animo del momento e lo stesso accade quando elaboro il concept dei miei ologrammi che rappresentano i miei pensieri, ciò che sento e il mondo che vorrei. Adesso sono appena tornata dalla Cina, dove ho esposto a Pechino in una collettiva biennale, con un nuovo progetto fotografico dal titolo: *il respiro del cielo*. Per gli ologrammi ho un progetto con il Vittoriano a Roma per il 2017. Altri a Sydney, in Russia e in Spagna. Mi piace e mi elettrizza avere un feedback da parte della gente, condividere le loro emozioni mentre guardano una mia opera. La creatività è una parte importante della mia vita. A marzo andrò in Groenlandia per un progetto fotografico in cui voglio comparare le architetture naturali a quelle artificiali: iceberg e montagne cinesi che sembrano pistoni abbracciati da suggestive nuvole, grattacieli e torri che evocano enormi funghi frutto dell'inesauribile fantasia dell'homo sapiens”.

L'ARTE DI STUPIRE IN MODO SEMPLICE

Simona Randazzo,
designer
di gioielli originali,
raffinati e lineari
"che ogni ragazza possa
indossare con disinvoltura"
E che sono già sbarcati
nel centro di Milano

Entrando nello show room di via Libertà a Palermo, la prima sensazione è di essere in una casa accogliente in cui ogni particolare dà una sensazione di semplicità e di raffinatezza. Domina il bianco. Il colore dei creativi: perché il bianco è l'infinita possibilità di riempirlo con i colori e le linee delle proprie idee e dei propri progetti. Uno spazio a misura di Simona Randazzo, designer di gioielli. Andrebbe aggiunto giovane, ha solo trent'anni, se i suoi prodotti non avessero raggiunto una notevole maturità e coerenza stilistica. Si presenta in modo semplice e raffinato appunto, vestita di bianco e di grigio. L'arte l'ha appresa nel laboratorio del padre Gaetano, orafo di grande talento. Da piccola osservava incantata i calchi di cera, gli strumenti di precisione, le gemme. Quella bambina è cresciuta, sta realizzando i suoi sogni. "Mio padre - racconta - mi ha trasmesso la sua passione, il mio tempo libero lo passavo nel laboratorio. A diciotto anni mi sono trasferita a Milano, dove ho preso la laurea in Economia alla Bocconi. Poi ho seguito i corsi di gemmologia, raggiungendo il diploma di livello europeo. Ho seguito un corso di alta formazione di Design del gioiello al Politecnico, sono anche diventata perito in preziosi. Poi ho chiuso la mia valigia e sono tornata a casa. Due anni fa ho aperto lo show room. Non volevo un negozio tradizionale, ma uno spazio che rappresentasse il mio mondo".

Simona Randazzo indossa alcune sue creazioni: un anello per ciascun dito, le collane di diversa lunghezza, bracciali. Il tutto dà una sensazione di leggerezza. Comprendi che quei gioielli esprimono la sua personalità. "Ho riflettuto sulle linee che volevo creare - spiega - e volevo ringiovanire la gioielleria tradizionale con

qualcosa al di fuori del consueto ma che restasse unico e prezioso. Ho scelto un design minimalista. Con gioielli sottili e curati nei minimi dettagli. Lineari e semplici. Gioielli versatili da utilizzare in modo casual ma anche per le occasioni più importanti"

Tutto ciò nasce anche da una riflessione sui giovani e i gioielli. "Ho cercato di creare gioielli che qualsiasi ragazza potesse indossare con disinvoltura. Quindi linee che avessero anche dei costi accessibili. Disegno anche gioielli importanti, con gemme preziose, dai diamanti agli smeraldi, dagli zaffiri ai rubini, ma sempre dando loro uno stile moderno e attuale. Per i nostri genitori era normale regalare i classici orecchini di perle. Ho cercato di innovare, pensando a me stessa, a quello che potrei indossare ogni giorno. Oggetti in oro ma anche in argento. Ragazze di 17-20 anni vengono qui per fare un regalo alla loro amica che festeggia il compleanno e trovano anche oggetti super accessibili, da 25 euro in su. Ma curati in ogni particolare, tanto da incuriosire le loro mamme che ci vengono





ALLA CONQUISTA DELL'ITALIA E DEL MONDO

Il graduale percorso di crescita intrapreso da Simona prevede lo sviluppo del format proposto con successo a Palermo, al primo piano del numero civico 38 di via Libertà, anche su altre importanti città italiane ed estere.

Dopo lo show room di Palermo, inaugurato due anni fa e la presenza al Brian & Barry di Milano, in via Durini 28, infatti, significative collaborazioni sono già partite anche da Londra a Doha, dove occhi attenti hanno scoperto le potenzialità dei raffinati preziosi di Simona Randazzo, che si propongono di raggiungere un'armonia perfetta tra innovazione e tradizione, scommettendo sulla passione di famiglia e sulla propria terra.



poi a trovare. Facciamo anche gioielli personalizzati ma comunque ogni pezzo è unico, in quanto realizzato da artigiani. A Milano abbiamo provato a realizzare gioielli con la stampante 3D ma nessuno potrà mai avere lo stesso fascino di quelli realizzati dagli orafi”.

Prodotti visibili in piccole bacheche di vetro. Realizzati in modo artigianale sui suoi disegni dal padre e da un gruppo di esperti artigiani. Linee semplici, particolari in miniatura con tessiture originali, l'audacia delle finissime catenine d'argento laccate a colori alle quali sono attaccati gioiellini in oro rosa. “Innovazione - dice Simona Randazzo - è un termine chiave anche per la gioielleria. Tutto ciò rispecchia la mia personalità, perché mi piace curare i dettagli e non mi piace apparire, mettermi in mostra. Voglio trasmettere il mio gusto, quello che sono”. Innovazione anche nella comunicazione che punta molto sui social, da Instagram alla pagina Facebook, con migliaia di follower.

Affascinante la collezione realizzata per i Giochi di Rio de Janeiro, rappresentata in una una foto dove i cinque cerchi sono rappresentati da gioielli da lei creati: anelli-riviere nei colori olimpici: diamanti neri e gialli, smeraldi verdi, rubini rossi, zaffiri blu”.



Le collezioni di Simona Randazzo sono appena sbarcate nel cuore di Milano. Un suo corner è ospitato stabilmente nel palazzo Brian & Barry Building San Babila, nel cuore della città. Il secondo di dodici piani di lusso e intrattenimento è dedicato alla gioielleria e i prodotti di Simona si trovano da Stone & More.

Simona Randazzo lavora nel suo show room dodici ore al giorno. Grazie a una disciplina che ha imparato anche attraverso lo sport: è stata, infatti, una brava ginnasta. “Undici anni di ginnastica artistica - dice - importanti per la mia educazione e formazione. La Fides per me era una seconda casa e ho imparato tanto dall’istruttrice Gabriella Grispo. Sacrifici, rinunce. All’uscita da scuola mia madre mi portava un panino, lo mangiavo in auto, studiavo un’ora e poi mi allenavo per quattro ore consecutive.

Poi a casa continuavo a studiare, se necessario anche dopo cena. I gioielli sono sempre stati la mia vita e la mia passione. Sin da piccola pensavo che sarebbe diventato il mio mondo, non potrei fare a meno di respirare quest’aria. I gioielli sono lo specchio della mia anima. Voglio stupire ma in modo semplice”.

ISOLA, ISPIRATA ALLA SICILIA

Simona Randazzo prende spesso ispirazione dalla Sicilia, alla quale ha dedicato una intera collezione che prende il nome di “Isola”. Forme semplici in cui si ritrovano suggestioni siciliane.



Dal tondo alla goccia, dall’ovale al quadrato, in anelli, orecchini, collane e bracciali per un’Isola dalle mille forme e storie. Il quadrato ricorda il dammuso di Pantelleria, o il cioccolato di Modica; l’ovale il ficodindia ma anche la tartaruga di Lampedusa; tondo come una arancia di Sicilia o come una cassata; infine la goccia: come quelle del mare Mediterraneo o come le Eolie che sono gocce di terra intorno alla Sicilia.

UNA VIGNA TRA CIELO E MARE

Annamaria Sala
e la filosofia dell'azienda
"Gorghì Tondi":
rispetto e attenzione
per la natura
Un vino unico
da una terra unica

C'è una grande vigna che si distende in lunghi filari allineati tra cielo e mare. Strisce verdi sulla terra rossa e l'orizzonte blu che si può immaginare di percorrere fino alle coste dell'Africa. Sorge in contrada San Nicola, nei pressi di Mazara del Vallo, nell'estremo ovest della Sicilia, intersecandosi nella Riserva naturale del lago Preola e dei Gorghi tondi, laghetti salmastri di origine carsica. Un luogo incantato di grande biodiversità, con una vegetazione anche acquatica protetta e rara, dove si posano gli uccelli migratori.

Il vino dell'azienda "Gorghì Tondi" nasce e viene lavorato in questi luoghi, all'interno di una cantina, iniziata a costruire nel 2000, strutturata come un baglio, seguendo l'architettura tradizionale tipica delle campagne trapanesi. Una produzione che rispetta la natura per vocazione sin dall'inizio della sua esistenza e che ha ricevuto la certificazione di prodotto biologico dall'annata imbottigliata quest'anno.

Annamaria e Clara Sala rappresentano la quarta generazione nell'azienda di famiglia, rivitalizzando con le loro idee un'esperienza centenaria. "Abbiamo iniziato la produzione dei vini con il marchio Gorghi Tondi dall'annata 2005" spiega Annamaria Sala, che si occupa in particolare del marketing e della comunicazione. "Siamo

marsalesi ed è stata la mia bisnonna Dora ad innamorarsi di questo posto incantato e ad acquistare i vigneti. Abbiamo la fortuna di aver concentrato tutto in un unico posto e ciò aiuta a mantenere alto il livello qualitativo. L'uva appena vendemmiata va direttamente nella vicina cantina per la lavorazione

senza perdere i suoi profumi primari. È come mordere un frutto appena raccolto da un albero coltivato senza ricorrere alla chimica. Si sente la differenza da quello che ha viaggiato per migliaia di chilometri prima di essere mangiato". A fianco di Annamaria c'è la sorella Clara che si occupa di gestire l'amministrazione.

Una azienda che ha scelto il rispetto della natura come sua mission. Lo slogan che la racchiude è: oltre alle viti coltiviamo il rispetto per la natura. "È la nostra parola d'ordine anche nella parte di vigneto fuori dalla riserva. Riserva che è sorta nel 1998 ed è gestita dal Wwf" dice Annamaria. Qui, e si faceva da sempre, anche prima della certificazione bio, non si usano prodotti chimici.

"Il prodotto - aggiunge - è uno specchio del territorio". Il Grillo è il vitigno d'elezione dell'azienda e dà luogo a diversi tipi di vini tra cui una rarità nel campo enologico il passito Muffato chiamato Grillodoro. "È ottenuto - spiega Annamaria Sala - da una vendemmia tardiva di uve surmature in pianta caratterizzate dalla





DECLINARE LA BONTÀ DEL GRILLO

L'azienda, sin dal principio della sua esistenza, ha voluto scommettere tanto sul vitigno Grillo che viene declinato in 5 etichette. Il più raro e prezioso è il già citato Grillodoro.

Poi ci sono il Kheirè (in greco benvenuto), selezione più pregiata del Grillo; il Coste a Preola, il Palmarès Brut, spumante metodo charmat e il Vivitis bio. Un altro vino su cui la cantina punta molto è il Rajah, uno zibibbo secco. Il catalogo contiene numerose altre etichette tutte realizzate con uva di S. Nicola: dal Nero d'Avola al Syrah, dal Cataratto agli altri spumanti tra cui un Muller Thurgau e un rosè extra dry.



rara muffa nobile Botrytis cinerea. Una muffa buona che si produce dal contrasto tra il caldo rovente del Sud della Sicilia in alternanza con l'umidità notturna e l'opera del vento che viene dal mare vicino. Il vino di qualità si fa in vigna, nella nostra cantina cerchiamo di valorizzare il territorio. È un esempio che l'uomo e la natura possono convivere in simbiosi”.

“I nostri terreni - spiegano in azienda - sono posti ad un'altezza media di 25 metri sul livello del mare, sono estremamente fertili e totalmente irrigui, prevalentemente pianeggianti e di medio impasto, tendenti al calcareo, con una ottima profondità e permeabilità. Sono particolarmente vocati per la viticoltura”.

Annamaria Sala tiene a precisare “che la certificazione biologica non è una etichetta ma una filosofia aziendale, un modo di curare la produzione che è frutto anche del fattore umano. Un prodotto di qualità è fatto da persone. Noi possiamo essere bravi imprenditori, investire in azienda, ma sono importanti anche gli uomini che la compongono. Per questo abbiamo scelto persone che credono nel progetto”.

Nel 2017 l'azienda ha in programma di incentivare l'e-



noturismo. “Pensiamo - continua Annamaria Sala - che visitare la nostra cantina sia il modo più efficace di far conoscere la qualità del nostro prodotto. Serve un sistema di turismo che leghi i punti di forza della zona, da Selinunte al distretto della pesca di Mazara, dal mare di Tre Fontane fino alla riserva del Lago Preola, con la cultura del territorio, la cucina e il vino. Questo territorio può fare di più e senza affidarci e aspettare che siano comuni e Regione a mettere in moto tutto ciò”. Suggestiva è la visita al reparto invecchiamento con 800 ettolitri di botti di pregiato rovere francese, che profumano di legno e di vino. I locali dell’azienda possono ospitare eventi e matrimoni. E nel 2017 si punterà molto anche sulla enoteca, dove si possono degustare i vini della cantina.

La produzione, intanto, ha raggiunto il milione di bottiglie. “È importante per noi mantenere un profilo artigianale. La quantità deriva anche dalla grandezza del vigneto, 115 ettari su un terreno coltivato di 130. Il resto sono ulivi. Non compriamo all’esterno. Il vino è tutto di nostra produzione e controlliamo l’intera filiera dal chicco fino alla bottiglia”.

UN VINO TOTALMENTE NATURALE

L’azienda Gorghi Tondi produce un vino al quale non sono stati aggiunti solfiti. Si chiama Vivitis Bio e viene prodotto con due etichette, una di Nero d’Avola e una di Grillo.



“In tutti i nostri prodotti cerchiamo di utilizzare bassi dosaggi di solfiti - dice Annamaria Sala -. È un prodotto che serve a proteggere e a conservare più a lungo il vino. Il Vivitis Bio è un prodotto che testimonia quanto il consumatore è sempre più attento a ciò che beve e alla ricerca di prodotti genuini”. Rappresenta l’ecosostenibilità che Gorghi Tondi persegue in tutta la sua produzione.

COME NON AFFOGARE NEL MARE DEL WEB

Irene Sorrente, direttore
creativo di Strategica,
agenzia di pubblicità:
“Siamo sommersi
dall'informazione,
per farsi notare servono
ancora idee e progetti”

Un'agenzia di comunicazione di successo diventa un punto privilegiato da cui osservare la società e i suoi cambiamenti. “La pubblicità è basata su una cosa, la felicità”, dice Don Draper il protagonista di Mad Men, la serie tv culto sul mondo della pubblicità. Ma lo è ancora? E qual è la felicità nel 2016? Irene Sorrente, socia e direttore creativo di Strategica, è abituata sin da piccola a guardare la realtà con i suoi occhi, a farsi una idea propria. E quindi non stupisce che si occupi di comunicazione e con spirito critico.

“Sono messinese - si presenta - e, dopo la laurea in Scienze politiche, ho vinto una borsa di studio per il corso annuale di marketing e gestione aziendale dell'Isida, dove ho lavorato l'anno successivo nel settore marketing. Mi sono quindi trasferita a Palermo”. Erano anni in cui ad una donna potevano accadere episodi come questo: “Mi piaceva molto il marketing - racconta Irene Sorrente - e sognavo di lavorare in una azienda. Così mi presento per un colloquio a Milano, in una giornata di gelo, c'era stata una nevicata terribile. Mi sentivo preparata, laurea con il massimo dei voti, corso di specializzazione... Il colloquio va bene ma alla fine il selezionatore mi chiede se sono fidanzata. No, rispondo. Lei, aggiunge il responsabile delle risorse umane, è una bella ragazza, prima o dopo sarà fidanzata, prima o dopo si sposerà, prima o dopo avrà un figlio. Prima o dopo sarà un costo per l'azienda. E non mi presero”.

Un rifiuto che non ferma Irene. “Era anche il tempo della Milano da bere degli anni Ottanta - continua a raccontare -, e quindi andai a lavorare in un'agenzia di promotion. Erano gli anni d'oro della comunicazione, c'era lo yuppismo. Ogni campagna era un evento. Ma mi ero innamorata di Palermo e così decido di rientrare in Sicilia, alla APM

Italiana di Nino Natoli. È lì che ho incontrato Carlo Ramo, compagno di lavoro e di vita. Ad un certo punto ci siamo staccati da quella agenzia e in seguito abbiamo unito i nostri clienti in una sola società”. La Strategica appunto.

Irene Sorrente si è impegnata a Palermo a favore dell'imprenditoria femminile, tra l'altro facendo parte di un comitato apposito con sede alla Camera di commercio. “C'è stata negli ultimi vent'anni una grande voglia delle donne di misurarsi con mestieri diversi da quelli tradizionali come l'insegnamento. Donne anche disponibili a rischiare facendo impresa. Perché solo se rischi il tuo capitale fai impresa e dai il massimo. Le donne oggi studiano di più: prima di fare una cosa devono sentirsi sicure. Certe tematiche femministe le ho abbandonate. Adesso le difficoltà sono per tutti”.

E qui siamo tornati al presente. Un mondo in cui le informazioni a disposizione di ciascuno sono infinite e arrivano in tanti modi, non più solo giornali e tv, ma anche web dove non è facile orientarsi e distinguere la verità dalla bufala. “Quando abbiamo iniziato c'erano non più di cinque agenzie. C'era lo





HA VINTO NUMEROSI PREMI

Strategica nasce nel 1998 con Carlo Ramo direttore d'agenzia e Irene Sorrente direttore creativo. La sede dell'agenzia è a Palermo in via Messina 4 e vi operano sei persone.

È in grado di coprire ogni esigenza di comunicazione integrata, di pubblicità e di marketing. Campagne di comunicazione, siti e portali web, realizzazione di app, campagne di comunicazione, organizzazione di eventi, uffici stampa... L'agenzia ha vinto numerosi premi, dal premio speciale packaging nazionale a quelli Agorà, fino a quello per la migliore etichetta di vini novelli.



spazio per costruire la tua strada. Niente computer, in agenzia esistevano una pluralità di figure altamente professionali. Si studiava. C'era una analisi del mercato, della strategia, fino a un documento scritto condiviso in cui fissavamo il progetto, il posizionamento e gli obiettivi da raggiungere con il prodotto in questione. La creatività era al servizio del prodotto e non il prodotto al servizio della creatività. Per noi è ancora così, nonostante alcuni clienti vorrebbero qualcosa subito, senza lasciare il tempo di analizzare se quel progetto funzionerà. Oggi molti giovani, con cui entro in contatto, vogliono occuparsi di comunicazione: sono bravi, preparati e quasi sempre finiscono con l'andare fuori perché in Sicilia quest'asset fondamentale per aiutare le imprese a crescere, a posizionarsi in maniera corretta sui mercati è trascurato, anzi assolutamente sottovalutato. L'assenza di strategie di marketing e di comunicazione è una delle cause del ritardo e dell'arretratezza del nostro sistema produttivo. Da comunicatore mi spezza il cuore dire che i palermitani hanno dimenticato la bellezza e non aspirano all'eccellenza. Non c'è una tensione verso qualcosa. Si galleggia tra monumenti di straordinaria bellezza e incuria e degrado.

Eppure il potenziale della Sicilia è enorme..." Certamente. Per



esempio, abbiamo vinto una gara della Provincia di Agrigento per realizzare uno storytelling di 100 video per narrare il territorio. Mi sembravano un numero enorme ma quando abbiamo iniziato a girare ho scoperto che c'erano tante cose bellissime da raccontare. Dagli inglesi che comprano casa a Cianciana alle capre girgentane da cui viene un formaggio buonissimo, alle riserve naturali, la bellezza dei monti Sicani... Con gli enti pubblici abbiamo lavorato sempre bene, per esempio all'assessorato regionale alla Sanità, per la campagna di prevenzione, siamo stati in contatto con dirigenti molto preparati. Abbiamo curato le campagne di politici di tutto l'arco costituzionale, non ci sono più i partiti e i sindacati a selezionare istanze e preferenze”.

Ma oggi il web è la soluzione per tutte le esigenze di comunicazione? “Non è così - risponde - in comunicazione funziona e ha sempre funzionato il mix media. Non basta aprire una pagina facebook per raggiungere migliaia di contatti. E poi molti siti di aziende sono sbagliati, sono pensati come delle brochure: troppo statici. Per vincere la competizione della pubblicità, soprattutto sulla rete bisogna generare interesse, lavorare insomma sull'engagement. E attirare l'attenzione non è facile nella marmellata infinita di internet”.

DAL LOGO DEI SITI UNESCO ALL'EXPO

Il portfolio di Strategica contiene decine e decine di importanti clienti pubblici e privati. Tra le campagne recenti quella per la regione Campania all'Expo con un bilancio finale di 17 milioni di contatti.



“Sai cosa c'è. Io mi prendo cura di te”, è lo slogan della campagna di prevenzione per l'assessorato alla Salute della Regione siciliana. Strategica ha disegnato inoltre l'azzeccato logo del sito Unesco Palermo arabo-normanna e le cattedrali di Palermo e Monreale, una serie di archi a sesto acuto con tanti pallini colorati. Tra le campagne di comunicazione quella vincente per la rielezione di Leoluca Orlando a Palermo nel 2012 con lo slogan: “Il sindaco lo sa fare”.

SENTIRE I SUONI, SENTIRE GLI ALTRI

Anna Spina gestisce
la Maico Sicilia

Una saga familiare lunga
più di 50 anni con il cuore
in uno stabile di via Roma
"Amo il mio lavoro perché
posso aiutare in modo
concreto la gente"

Tutto inizia in via Roma, a Palermo, in un palazzo dall'ampio portone oltre il Cassaro. Qui, in principio in una sola stanza, 51 anni fa, Edmondo Guido Spina, un marchigiano che si era trasferito in Sicilia, e la moglie Francesca Pecoraro, iniziano la loro attività di venditori di apparecchi Maico. La Maico, nata negli Stati Uniti, costruisce protesi che sopperiscono ai deficit acustici. Da quella stanza all'intero terzo piano fino a impiantare 25 filiali sparse per l'isola scorre la storia della Maico Sicilia. Oggi della azienda si occupano i tre figli, Michele, Rosalia e Anna Spina. Nelle mani di Anna, la più piccola, è la gestione aziendale. Eccola in una sedia della sala riunioni. Vestita in modo semplice, parla e accarezza in grembo Achille, uno dei suoi tre cani.

"Quando ho iniziato a lavorare in queste stanze - dice - avevo 18 anni. Era un luogo familiare, vi venivo sin da piccola, quando uscivo da scuola. Si può dire che sono cresciuta in ufficio. Ho fatto la gavetta, provando tutti i lavori, dal magazzino ai rapporti con l'Asp fino alle vendite. Non avrei mai pensato di arrivare a gestire l'intera azienda. Si cresce poco a poco ed eccomi qua. Non era comunque il mio obiettivo principale. I miei genitori mi hanno insegnato l'importanza dell'umiltà. E cerco di praticarla ogni giorno anche nel rapporto con i nostri dipendenti che formano la mia seconda famiglia. Tra questi un ruolo importante

ha il capo area Giuseppe Sciortino, che conosce per averla vissuta tutta la storia dell'azienda".

Due genitori che hanno dato un esempio forte. "Mio padre è cresciuto in collegio a Macerata e un prete anziano mi ha raccontato che poteva lasciare nelle sue mani l'intero istituto. Mia madre, palermitana, a otto anni

preparava i gelati nel bar del nonno. Mi hanno trasmesso valori importanti. Rispetto del prossimo, se è possibile aiutarlo. Sacrificarsi e non autocommiserarsi".

Anna Spina è sposata e anche il marito lavora in azienda. Due figli Vincenzo di 17 anni e Alessia 13. "Sono orgogliosissima - dice - dei miei genitori che hanno fatto tanti sacrifici per arrivare fino a qui. Mia madre è stata straordinaria. Ci faceva mangiare tutti qui in ufficio, non teniamo all'etichetta. I miei figli forse hanno un po' sofferto. Li ho portati al nido piccolissimi. Una volta mia figlia mi ha detto: 'tu non ci sei mai'. Ma siamo riusciti a farli crescere e adesso sanno anche cavarsela da soli. Vincenzo gioca a calcio nello Sparta Palermo, Alessia fa hip hop. Mio fratello e mia sorella hanno tre figli ciascuno. E i nonni sono felici. Avere fratelli poi è importante, sai che c'è sempre qualcuno a cui puoi chiedere: che ne pensi?" Un lavoro in cui conta molto il fattore umano. Nel rapporto con i dipendenti e nel contatto con persone in difficoltà per il calo dell'udito, che





IN SICILIA PRESENTI 25 FILIALI

La Maico Sicilia ha due sedi a Palermo: quella storica in via Roma 194 e quella di via Emilia 65. La rete di filiali siciliane è cresciuta nel tempo e oggi raggiunge il numero di venticinque.

Ecco il resto dell'elenco con le città dove sono presenti le altre ventitré filiali: Bagheria, Corleone, Lercara Friddi, Misilmeri, Partinico, Petralia Soprana, Termini Imerese, Agrigento, Canicatti, Ribera, Sciacca, Trapani, Alcamo, Castelvetro, Marsala, Mazara del Vallo, Caltanissetta, Gela, Piazza Armerina, Nicosia, Barcellona Pozzo di Gotto, Patti, Sant'Agata di Militello.



vedono in crisi i loro rapporti sociali. “Amo questo lavoro - dice Spina - perché mi permette di aiutare la gente. Ci sono persone che arrivano qui in lacrime. Il calo dell'udito porta solitudine e se si prolunga arriva la depressione. Altri si sentono discriminati perché non si rendono conto del problema. Prima si interviene meglio è. Cerchiamo di aiutare la gente in tutti i modi. Per chi non può venire facciamo un servizio domiciliare senza alcun costo aggiuntivo. Aiutiamo a sbrigare le pratiche burocratiche, le richieste all'Asp. Qui la gente si sente a casa, c'è chi viene a prendersi un caffè. Abbiamo un laboratorio, ogni apparecchio va adattato alla singola persona. Garantiamo il pronto intervento, in modo che si possa tornare a sentire il prima possibile”. L'indebolimento dell'udito non riguarda solo persone anziane. “Gli anziani sono in maggior numero ma ci sono anche bambini, persone di mezza età. Alcuni vengono da noi da 15-20 anni. Altri non si rendono conto del problema perché si tratta della qualità della percezione dei suoni e in particolare della parola. L'udito può abbassarsi per un'otite mal curata o lavorando a lungo in un ambiente rumoroso, come nelle ferrovie. Per tutto ciò è importante un periodico controllo, ogni sei mesi. Oggi si è aggiunto il problema delle cuffie: molti

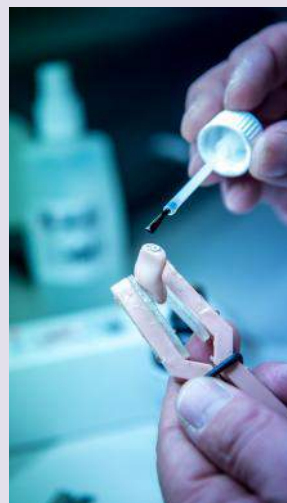


giovani le ascoltano a volumi esagerati, rischiando seri danni". C'è ancora chi si vergogna dell'apparecchio acustico, di mostrare un suo piccolo deficit? "Questi casi sono molto diminuiti - dice Anna Spina -. Oggi gli apparecchi acustici sono miniaturizzati e spesso si riesce a nascondarli. Inoltre la tecnologia ha fatto passi da gigante: gli apparecchi di oggi sono in grado di captare direttamente i suoni da un televisore, grazie al wireless e al bluetooth. Il suono è più vicino a quello naturale, gli apparecchi arrivano a 20.000 regolazioni al secondo. Sono dei microcomputer".

Una vita impegnata che Anna Spina affronta con serenità e semplicità. Lavoro, figli, riunioni con i rappresentanti e con i dipendenti che vengono da tutte le parti della Sicilia, viaggi a Roma, alla sede della Maico Italia, per conoscere le novità sui prodotti. E anche la cura di tre cani, oltre Achille, Lola e Nico. "Ho provato a toglierli ma non posso proprio. Anche se bisogna curarli e farli uscire sono importanti contro lo stress. Che bello stare sul divano la sera con tutti e tre addosso. Sono nata il 13 marzo lo stesso giorno in cui poi è stato eletto Papa Francesco. Un segnale meraviglioso. Amo Dio. Devo a lui le mie capacità. Credo che il 2017 sarà un anno migliore e che si rafforzerà la ripresa economica".

MINNEAPOLIS, USA, 1937...

La Maico nasce a Minneapolis, la città principale del Minnesota nel 1937, per iniziativa di Leland Alfred Watson. Negli anni Cinquanta nascono i primi apparecchi di dimensioni ridotte grazie all'uso di transistor.



Nel 1953, infatti, la Maico mette in commercio il primo apparecchio al mondo costruito interamente con transistor e senza l'utilizzo di tubi sottovuoto. E subito dopo il primo stetoscopio elettrico. Leland Watson scompare nel 1960 a 53 anni in un incidente aereo. Oggi gli apparecchi consentono un ascolto tridimensionale senza fruscio e non metallico e sono praticamente invisibili.

L'IRRESISTIBILE FASCINO DEL PARTY

Cinque donne siciliane
concessionarie
della Tupperware,
prodotti da cucina,
raccontano
come vendere
puntando
sul fattore umano

Nell'era del web, di internet e dei social media, ci sono cinque donne siciliane che si sono affermate unicamente grazie ai contatti umani e alle dimostrazioni in casa condotte da un piccolo esercito di aiutanti. Anch'esso quasi completamente femminile. Oltre tremila donne in Sicilia. Vendono prodotti per la cucina dell'azienda americana Tupperware. "Un lavoro - dice Delfina Bucceri, concessionaria di Caltanissetta - adatto alle donne perché permette loro di gestire gli orari. Così ho potuto seguire la crescita dei miei tre figli, andare a vedere le loro recite a scuola".

La Tupperware ha fondato il suo successo sulle relazioni amichevoli e sul passaparola. Un sistema che funziona ancora nell'era dei computer e degli iPhone. Laura Tabbone guida 1500 persone, un decimo sono capigruppo, il resto prende il nome di assistente culinario e va nelle case a fare le dimostrazioni dei prodotti. "Guarda, prova e gusta è il nostro slogan - dice Laura Tabbone, concessionaria di Palermo e Trapani - e guardiamo alle tre P, ovvero party, prodotto e persona". "Tupperware è un mondo di opportunità e io l'ho colta - dice Viviana Falsaperla, concessionaria per Catania e Siracusa -. Dopo 15 anni ho lasciato il mio lavoro in un marchio di abbigliamento e non mi sono mai

pentita. C'è un ambiente festoso, amicizia e gioco di squadra. La chiave del successo della nostra azienda è mettere il benessere delle persone al primo posto. Le riunioni sono basate su leggerezza e divertimento".

"Facciamo una grande festa di Natale con le assistenti culinarie e le

capogruppo - dice la bagherese Francesca Ventimiglia, concessionaria di Messina - si fanno accompagnare dai mariti che scoprono che le mogli, che non prendevano sul serio, guadagnano più di loro. In ogni riunione c'è musica e divertimento. Chi ha fatto meglio viene premiato sul palco tra gli applausi. Questo lavoro mi ha cambiato la vita. Lo ho abbracciato dopo la morte prematura di mio fratello e alla concessionaria ho dato il nome del suo cavallo che amava tanto. Prima mi sono occupata di Corleone, sono andata bene e mi è stata offerta la possibilità della concessionaria di Messina, città dove, con il consenso della mia famiglia, mi sono trasferita e mi trovo bene".

Con uno stile tipicamente americano, ciascuno può salire quella che viene chiamata la scala del successo. La base è l'assistente culinario, che va nelle case per le dimostrazioni, che poi si trasformano in vendite; poi il capogruppo che li guida verso il successo e può diventare capogruppo top, capogruppo super, ca-





MISTER TUPPER E LADY WISE

La storia del marchio inizia nel 1944 quando Earl Tupper, ingegnere chimico, comprende le potenzialità del polietilene. Un materiale leggero e allo stesso tempo robusto.

Nel 1946 Tupper mise in commercio i primi contenitori a chiusura ermetica che permettevano ai cibi di essere conservati più a lungo in frigo. Nel 1950, Brownie Wise mise a punto un sistema di vendita diretto basato sui party che ebbe tanto successo da decidere poco più avanti di chiudere la vendita nei negozi e continuarla solo attraverso dimostrazioni nelle case. La Tupperware oggi è quotata alla borsa di New York.



pogruppo vip, team leader, team leader elite, club e infine concessionario. Laura Tabbone, nel 2015, è stata nominata concessionaria dell'anno, per aver totalizzato il miglior incremento di vendite in tutta Italia. "Qui - dice - esiste solo la meritocrazia".

Con premi importanti per i più bravi. Come auto e viaggi. "Grazie a Tupperware - dice Delfina Buccheri - sono stata ai Mondiali di calcio del 1994 in America, a Parigi, Londra, Tunisi, in Olanda e in Belgio". "Dopo appena tre mesi - aggiunge Francesca Ventimiglia - avevo fatto buoni numeri e mi hanno dato l'auto aziendale".

"Quando mio padre ha visto l'auto nuova aziendale che ho ricevuto in premio dopo nove mesi - racconta Salva Diquattro concessionaria di Ragusa - mi ha detto: rispetta questo lavoro. Mi ha dato una carica immensa. Lavoro da 25 anni in Tupperware e resta per me il più bel lavoro che c'è. Mi ha rivelato talenti che non pensavo di possedere".

I party oggi si chiamano atelier culinari. "Si tratta di riunioni - spiega Laura Tabbone - in cui un gruppo di persone, una dozzina, si riunisce in una casa per assistere alle dimostrazioni dei prodotti Tupperware.



La parola venditrici non ci piace, meglio dimostratrici. Infatti viene mostrato come funziona il prodotto con cibi veri e poi chi vuole può acquistarlo. Non c'è alcun obbligo”.

Il metodo, introdotto in azienda quasi 70 anni fa, funziona ancora perfettamente. “La Tupperware è il cammino di un'idea - continua Tabbone -. Ovvero creare un contenitore che possa conservare i cibi nel miglior modo possibile. Oggi i prodotti sono diversi e sono tanti, dagli aiutanti in cucina agli apparecchi per montare la panna a contenitori da frigo sempre più sofisticati, dal design accattivante, che possono, per esempio, essere ermetici o fare passare una certa quantità d'aria”. Chiusura con una considerazione che rivaluta la “bi-strattata” vita reale rispetto a quella virtuale: “Siamo in controtendenza - dice Laura Tabbone -. È bello incontrarsi sotto uno stesso tetto. Quando vedo un programma che parla di cucina in televisione sento frasi tipo: che buon profumo. E mi innervosisco. Parlano di qualcosa che non potrò mai sentire. Le nostre dimostrazioni impegnano tutti i cinque sensi e l'odore e il sapore del cibo si provano davvero”.

LA RETE SICILIANA

In Sicilia vi sono cinque concessionari Tupperware, dove viene costantemente “arruolato” il personale per le dimostrazioni nelle case, che poi viene seguito ogni settimana e fatto crescere.



La concessionaria Tupperware di Palermo e Trapani (e province) si chiama Tiffany: viale Regione siciliana N.O. 7731-7735 (telefono 091-7099515). A Caltanissetta Athena, in via Due Fontane 117 (0934-599419). A Misterbianco, in corso Marx 160 (095473930) c'è la Zeus per Catania e Siracusa. La Falco è in via Contesse 63 (090-622463) a San Filippo: si occupa di Messina. Infine, la Diquattro a Ragusa in via D'Annunzio (0932-654244).

IL SUPERMERCATO HA UN'ANIMA

Giusi Vitale racconta
il sodalizio con Prezzemolo
Al principio di tutto
la bottega degli sposi
e il gusto dei prodotti
di qualità. In cui si parla
di etica, estetica e
dell'arte di fare coccodè

Due giovani sposi, tanto entusiasmo. In principio era una bottega di quartiere, una drogheria. Oggi è il gruppo affermato "Prezzemolo&Vitale" che ha aperto nel 2016 una sede a Londra. Giusi Vitale è amministratore unico di due delle quattro società del gruppo e si occupa anche del marketing e delle risorse umane. Con lei si parla anche di etica e di estetica. Ma anche del marketing spiegato da Oscar Farietti, l'inventore di Eataly, ovvero che la gallina fa coccodè all'uomo per dire: ho fatto l'uovo, è buono, mangialo. Senza giusta comunicazione non si vende. "Quando - dice Vitale - c'è un prodotto nuovo, chiedo: abbiamo fatto coccodè? Perché le caratteristiche di un prodotto vanno spiegate, non bisogna dare niente per scontato".

"Ho interrotto gli studi - racconta Giusi Vitale - e mi sono sposata giovane. Mio marito Giuseppe Prezzemolo figlio di un salumiere e io con un padre impegnato nella grande distribuzione, dopo aver creato con il fratello uno dei primi supermercati, ci siamo sposati e abbiamo creato un progetto di indipendenza, in una bottega solo nostra. Una piccola salumeria. Avevo 23 anni. Sono stati dieci anni bellissimi". La coppia coglie che sta soffiando un vento diverso. "Abbiamo cercato - prosegue Vitale - di vendere prodotti di qualità che non si trovavano facilmente a Palermo. Abbiamo instaurato rapporti con fornitori e artigiani di tutta l'Italia e abbiamo iniziato a mandar loro i migliori prodotti siciliani,

per esempio i pecorini. Eravamo molto giovani, ci divertivamo e le cose andavano bene. Quando mio padre stanco decise di lasciare l'attività del supermercato di via Palagonia, acquistammo le sue quote e quelle di mio zio".

Nasce il progetto di unire la qualità dei prodotti alla comodità di un su-

permercato. "Un passaggio non facile. In bottega eravamo solo quattro, spesso a chiusura ci capitava di scherzare tra noi con il tubo dell'acqua. La gestione dei fornitori di un supermercato è complessa. Dopo il primo anno abbiamo capito la nostra strada: affiancare i prodotti artigianali di qualità ai prodotti commerciali".

Nasce così "Prezzemolo&Vitale", un marchio che oggi tutti conoscono. "Il cliente che va al supermercato per fare la spesa può trovare prodotti particolari come il tartufo, un prosciutto di San Daniele stagionato ma anche i prodotti dei presidi siciliani di Slow food, le birre artigianali, una enoteca molto fornita. Vendiamo solo prodotti in cui crediamo fortemente. I clienti sono consapevoli di come la pensiamo e se capita di sbagliare lo dichiariamo. L'etica che ha portato al successo l'azienda è la stessa che mi ha trasmesso mio padre che mi diceva da piccola: "per lavorare bene serve la merce buona e il prezzo giusto". Guardiamo al contenuto e non al contenitore pertanto packaging bellissimi e prodotti mediocri non fanno per noi.





POSSIBILE LA SPESA ONLINE

Sei i punti vendita di Prezzemolo & Vitale a Palermo: via Noto 10, via Principe di Palagonia 14, via Sciuti 138, via Gioacchino Di Marzo 39, via Principe di Villafranca 20 B e via Aquileia 80.

Inoltre è aperto un punto vendita a Londra in Newington Causeway 44. Nel sito dell'azienda www.prezzemoloevitale.net si può fare la spesa online: i prodotti scelti entro le ore 14 saranno consegnati in giornata; dopo le 14 il giorno successivo. Il cliente può scegliere la fascia oraria di consegna. Oppure si possono ritirare in un punto vendita. Nel catalogo online si può usufruire di particolari promozioni.



Mi piace piuttosto curare l'estetica dei miei punti vendita, tanto che ci siamo affidati sempre ad architetti rinomati per gli arredi e le attrezzature.

Giusi Vitale ha poi affrontato il difficile percorso di tutte le donne manager, quello di essere anche una madre. “Non è stato facile con tre figli e un lavoro che ti occupa tutto il giorno. Non li ho visti quasi crescere, mi hanno aiutato le baby sitter. Mi ha salvato che l'azienda è stata anche famiglia e viceversa. Figli di Prezzemolo&Vitale, le due cose si sono fuse. I figli hanno respirato tutto ciò sin da piccoli e sono rimasti subito coinvolti. Mio figlio Salvatore, laureato in economia, è già entrato in azienda dando un grande slancio con la sua mente giovane. Mia figlia Jose' Maria, che oggi è psicoterapeuta, non lavora con noi ma conosce l'azienda meglio di me e spesso mi consulto con lei. Il piccolo Vincenzo, 17 anni, mi dice se qualcosa per lui non va nel marketing o sui social. Tenere unita una famiglia con due genitori assenti non è stato semplice”.

E poi ci sono i dipendenti. “Abbiamo cercato di far rimanere questa azienda familiare anche se i dipendenti sono più di cento. All'interno dell'azienda resta importante il rapporto umano. Mi capita di conoscere molti aspetti della loro vita e



spesso ci fermiamo a parlare di situazioni di famiglia o dei propri figli, questo rapporto con loro non vorrei perderlo perché ci dà la forza per andare avanti”.

Avanti fino ad aprire un punto vendita a Londra. “Abbiamo aperto a luglio - racconta Giusi Vitale - ed è stato molto difficile. Due persone si sono trasferite in Inghilterra lasciando la loro casa di Palermo. C'è capitata l'occasione e ci ha aiutato l'ingresso di mio figlio in squadra. Adesso siamo talmente soddisfatti che vorremmo aprire un secondo punto a Londra. Vengono a comprare italiani che finalmente possono trovare il nostro cibo migliore, ma anche gente di tutto il mondo. Tanto che dobbiamo spiegare loro come si cuoce la pasta. Facciamo manifestazioni di show cooking, con loro bisogna partire dall'abc. Non sono neanche abituati a mangiare in casa. A Londra le salumerie italiane erano rimaste agli anni Sessanta, non era arrivata la Sicilia com'è oggi”.

La Sicilia che resta un grande polo di attrazione: “Il nostro privilegio è che tutti all'estero conoscono la Sicilia, sanno dove viviamo. Oggi nel settore agroalimentare siciliano ci sono tante aziende giovani, un boom del biologico. C'è una evoluzione positiva e la gente nel cibo non si accontenta più, vuole il massimo”.

LA SCOPERTA DEL PECORINO AL PISTACCHIO

Tra i prodotti che hanno avuto successo nella prima salumeria aperta da Giusi Vitale e Giuseppe Prezzemolo a Palermo c'è il pecorino al pepe e poi, soprattutto, quello al pistacchio di Bronte.



Il pecorino al pistacchio - racconta Giusi Vitale - non si era mai visto. Lo abbiamo fatto produrre noi. Fuori dalla Sicilia ha avuto subito un grande successo ed è diventato un nostro cavallo di battaglia anche in bottega”. Adesso il pecorino con i pistacchi di Bronte in granelli lo producono perfino in Toscana con il latte degli ovini di Maremma. Oggi negli store food di Prezzemolo&Vitale l'offerta comprende anche cibo bio, vegano e sushi.

Progetto grafico Edify – Cuneo
Tipografia: Officine Grafiche Soc. Coop. – Palermo

Chiuso in tipografia il 18 dicembre 2016