

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

“**L**e donne che hanno cambiato il mondo non hanno avuto bisogno di mostrare nulla, se non la loro intelligenza”. In giorni in cui le cronache globali raccontano, in un crescendo rossiniano di desolante pochezza culturale ed etica, episodi di machismo e sessismo che non risparmiano alcun ambito sociale e professionale, vogliamo partire da queste parole di Rita Levi Montalcini, ripescate dalla memoria, per raccontare la filosofia e il concetto cardine che sta alla base di questo volume. E dell’iniziativa che il Giornale di Sicilia ha voluto riproporre anche quest’anno. Consapevoli come siamo che la mission di un quotidiano - che da oltre un secolo e mezzo intreccia il proprio destino con quello di questa splendida e tormentata terra - deve aggiungere al narrare, raccontare ed analizzare anche il valorizzare, promuovere, riconoscere. E lo facciamo senza sottrarci all’elegia quando essa è giustificata, così come non ci siamo mai sottratti - né mai lo faremo - alla denuncia, quando questa serve per smascherare nefandezze o additare inefficienze.

Nell’edizione di debutto, lo scorso anno, raccontammo l’esperienza di successo di alcune Grandi Donne Siciliane, capaci di emergere dagli stereotipi e dai pantani, sociologici ed antropologici, strutturali e burocratici e di affermare il valore del principio insindacabile contenuto nelle parole del compianto premio Nobel per la medicina. Un anno

dopo, allunghiamo quella lista, a conferma di una certezza che maturava già alla genesi di questa iniziativa: la realtà di una Sicilia al femminile capace di affermarsi, realizzarsi, distinguersi è ampia, eterogenea, composita. Tocca tutti gli ambiti, da quello strettamente imprenditoriale a quello manageriale, da quello artistico a quello culturale. In cui il fil rouge è costituito dal successo di un’idea, dalla caparbia nel portarla avanti, dalla forza nell’affermarne il valore. Oltre gli steccati, oltre i problemi di una terra che troppo spesso è la peggiore nemica di se stessa. Imbrigliata fra contraddizioni e storture che non sono certo il concime ideale per ricavarne i frutti migliori.

Più volte nelle nostre cronache quotidiane abbiamo raccontato di politiche di retroguardia e clientelari, affarismi e burocratismi, disagi sociali ed economici certificati a più livelli. Più vulnus che humus, insomma, nella zoppicante crescita di una Sicilia che stenta e balbetta, incapace di uscire dalle secche di una crisi che invece altre realtà stanno laboriosamente e progressivamente provando a sconfiggere. A fatica, certo. Ma senza rassegnarsi davanti all’alibi dell’ineluttabilità. Qui vogliamo invece mostrare e promuovere l’esempio migliore, virtuoso: la capacità del “privato” di consegnarsi al successo “nonostante il pubblico”. Retaggi medievali aggiungerebbero un “nonostante donna”. Noi invece vogliamo certificare, col volume che state sfogliando, il peso e la convinzione del nostro “proprio perché donna”.

Antonio Ardizzone e Marco Romano

Direttore e Vicedirettore Responsabile del Giornale di Sicilia

LE DONNE DI IMPRESA UN PATRIMONIO NELL'ISOLA

SECONDO VOLUME

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

Direttore
Antonio Ardizzone

Vicedirettore Responsabile
Marco Romano

Curatore e autore dei testi
Guido Fiorito

Fotografie
Tullio Puglia

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

Sommario

- pag.* 16 Coltivare rapporti umani
LAURA BARGIONE
- pag.* 20 Salvare le gambe missione possibile
ERMINIA BENTIVEGNA
- pag.* 24 Scuola di ballo, scuola di bello
NANCY CANNILLA
- pag.* 28 Gli oggetti del desiderio
ISABELLA CAPIZZI
- pag.* 32 La donna è mobile, anzi lo sa vendere
DANIELA E TIZIANA DI PRIMA
- pag.* 36 Fermare il tempo, sentire il corpo
RINA FALSONE E LAURA SPITERI
- pag.* 40 Lunga vita alla carta
STEFANIA FIASCONARO

- pag.* 44 Andare a nozze senza stress
LOREDANA GILIBERTO
- pag.* 48 La tradizione orafa si veste di futuro
MANUELA MONACO CIPOLLA
- pag.* 52 La sognatrice tenace del vino
FLORA MONDELLO
- pag.* 56 Metti la Sicilia in un barattolo
LAURA MONTALBANO
- pag.* 60 Quei gioielli tra terra e cielo
MARIUCCIA PALAZZOLO
- pag.* 64 La cultura unisce Russia e Sicilia
IRINA PERERVA
- pag.* 68 Ingrandirsi e restare umani
SILVIA PISTONE



LAURA BARGIONE



ERMINIA BENTIVEGNA



NANCY CANNILLA



ISABELLA CAPIZZI



DANIELA E TIZIANA DI PRIMA



RINA FALSONE E LAURA SPITERI



STEFANIA FIASCONARO



LOREDANA GILIBERTO



MANUELA MONACO CIPOLLA



FLORA MONDELLO



LAURA MONTALBANO



MARIUCCIA PALAZZOLO



IRINA PERERVA



SILVIA PISTONE

In collaborazione con Fiasconaro



COLTIVARE RAPPORTI UMANI

Laura Bargione, titolare
dell'azienda Mariscò di Grisi,
è interessata al valore
sociale dell'agricoltura
"La vita dei campi fa bene
ai ragazzi in difficoltà
e i loro sorrisi ci danno gioia"

Laura Bargione è una giovane imprenditrice che ha percorso una strada mai banale, fatta di studi, esperienze all'estero e la via dei rapporti interpersonali come fattore di sviluppo e innovazione. Il suo regno è in collina, quasi ai confini con la provincia di Trapani, nel territorio di Grisi, frazione del comune di Monreale, il più vasto della Sicilia

per volere dei re normanni che volevano limitare i poteri dell'arcivescovo di Palermo. Con spettacolare vista sul lago Poma, in un'oasi di tranquillità, si trova l'azienda agricola Mariscò, di cui Laura Bargione è titolare. "Quando avevo ancora 18 anni - racconta Laura - i miei genitori, già proprietari dei terreni, mi hanno proposto di occuparmene. Con il loro aiuto ho quindi iniziato le mie esperienze sul campo".

Oggi Laura Bargione ha trent'anni e un bagaglio di conoscenze lavorative raro per una ragazza della sua età. "Mi sono laureata in Design alla Facoltà di Architettura di Palermo - racconta - e poco dopo sono stata selezionata per andare a Shanghai, dove ho iniziato a lavorare in uno studio di architettura italiano. Conclusa questa esperienza, ho deciso di rimanere in quella grande metropoli, lavorando come marketing manager e packaging designer per una compagnia di importazione di prodotti enogastronomici italiani con distribuzione in tutta la Cina. Lì sono rimasta due anni. Adesso continuo questa attività in Sicilia, con Davide Sardo ed Eleonora Toso, con cui abbiamo aperto la Volare

Consulting, una società che si occupa di turismo incoming in Sicilia e di commercio estero, dando consulenza alle imprese italiane che vogliono esportare i propri prodotti enogastronomici, nonché aiutando gli importatori esteri a trovare i prodotti italiani che cercano". Intanto, Laura sta prendendo una seconda laurea alla Facoltà di Agraria di

Palermo, in Imprenditorialità e qualità per il sistema agroalimentare. E si occupa di Mariscò e del suo sviluppo. "Non mi resta molto tempo da dedicare a me stessa ma sono contenta. Certo non mi annoio", dice sorridendo.

L'esperienza in Cina è stata importante: "Riesci a capire - spiega - come funziona il mondo. C'è molto individualismo, si pensa solo al dio denaro. È stato duro, alcuni dopo due settimane non ce la fanno e tornano in Italia. Io mi sono imposta di resistere", dice Laura Bargione.

Sviluppando nel tempo rapporti umani e conoscenze in ambiti diversi dal proprio, ha maturato un forte interesse nel voler percorrere una strada che tenesse conto principalmente dei valori umani. L'azienda Mariscò infatti non solo produce con agricoltura biologica, dall'olio alla frutta, dagli ortaggi all'uva da vino, ma naviga con la stella polare di una vocazione sociale.

"Nel 2010 - racconta Laura - abbiamo iniziato ad accogliere ragazzi con disagi psicomotori e sociali, seguiti da psichiatri e operatori di settore dell'Università di Palermo. Venivano





PRODUZIONE BIOLOGICA, OLIO EXTRAVERGINE

L'azienda agricola Mariscò, condotta in regime di agricoltura biologica dal '98, sorge in contrada Cambuca, a pochi chilometri da Grisi, a 500 metri di altezza.

Era stata acquistata dal bisnonno di Laura, Antonino detto Nené, e fino agli anni Novanta c'era una cantina. Poi al posto di parte dei vigneti, ormai improduttivi, sono stati piantati circa 1200 ulivi da cui viene prodotto olio extravergine con metodi meccanici a freddo dalle ottime qualità organolettiche. Dal 2010 è collegata alla rete Wwoof Italia e dal 2012 fa parte della rete delle Fattorie sociali Sicilia.



a fare attività ludiche e formative in azienda. Abbiamo scoperto che ciò dava gioia e sorrisi non soltanto ai ragazzi ma anche a noi". A seguito di questa esperienza, l'Azienda Mariscò ha aperto collaborazioni prima con l'associazione StupendaMente, nel progetto "I weekend del Sorriso", e dal 2014 con l'associazione Persefone, che gestisce due gruppi appartamento a Grisi per adolescenti tra i 14 e i 18 anni portatori di disagio familiare.

Con Persefone ha realizzato il progetto "Il coraggio di amare" che ha visto la presenza giornaliera di dieci ragazzi in azienda: il lavoro della terra come terapia per socializzare e per maturare. Un percorso in cui sono stati accompagnati dallo psicologo Francesco Prezzabile. "Oggi - continua Laura - qualcuno di loro ha trovato inserimento in altre aziende e qualcun altro è tornato a frequentare la scuola. Un progetto privato portato avanti e concluso senza l'ausilio di fondi pubblici. Al momento l'azienda sta portando avanti un progetto che prevede il reinserimento di una ragazza con disagi sociali". "Vogliamo continuare - continua Laura Bargione - con ragazzi con disturbi psichiatrici e dell'alimentazione. Il contatto con la terra e la natura fa bene e la ricchezza che ti dà il rapporto con questi ragazzi non è paragonabile ad altro. Come azienda



siamo interessati al valore sociale dell'agricoltura. E inoltre tra i progetti futuri c'è quello di accreditarci come Fattoria sportiva con percorsi di allenamento e di benessere". Laura Bargione fa parte di una generazione di giovani siciliani che ha capito che per farcela bisogna lavorare in rete. "Mi piace - dice - il contatto con le persone e andare avanti insieme. È stato l'insegnamento che mi hanno dato i miei genitori. Tra le varie collaborazioni c'è quella con Addiopizzo Travel che conduce in azienda gruppi di turisti che vogliono conoscere una Sicilia diversa. Organizziamo visite e degustazioni guidate dei nostri prodotti aziendali e facciamo anche parte della rete internazionale dei World-wide opportunities in organic farms (Wwoof), accogliendo persone che provengono da tutte le parti del mondo".

Senza Mariscò, oggi Laura Bargione sarebbe una dei tanti talenti siciliani all'estero. "Fondamentale - è il suo pensiero - è credere nel tuo progetto e nelle tue capacità, anche quando affronti i momenti difficili. Si devono avere obiettivi chiari per attuare i propri progetti nei giusti tempi; in Sicilia si tende a rimandare sempre al domani. Non bisogna lamentarsi e aspettare che qualcuno ci aiuti, ma darsi da fare". Così guarda al futuro, ancorata a solide radici nella terra siciliana.

HA VINTO IL PREMIO NAZIONALE DE@TERRA

Nel 2017, Laura Bargione ha vinto il premio "Agricoltura è donna", promosso dall'Ordine dei Dottori agronomi e forestali di Palermo, nella categoria imprenditrici.



Nel 2016 aveva ricevuto come prima classificata il premio nazionale "De@Terra" del ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali che va ogni anno a sei imprenditrici del settore che si sono distinte per l'introduzione di aspetti innovativi nella conduzione della loro azienda. Sempre nel 2016 ha ricevuto il premio "Pluralismo Donna" indetto dalla Camera di Commercio di Palermo.

SALVARE LE GAMBE MISSIONE POSSIBILE

Erminia Bentivegna,
chirurgo vascolare ha ideato
una tecnica per ridurre
le amputazioni
"Salvare un arto è come
restaurare un quadro
dipinto da Raffaello"

Erminia Bentivegna è una donna piena di energia, che affronta lunghe giornate con il sorriso e uno sguardo positivo. Palermitana, figlia di due insegnanti di storia e filosofia nei licei, ha realizzato il suo sogno di bambina: medico e chirurgo. In mezzo a tanti termini anatomici e medici, si può sentirla parlare dell'importanza dell'aristotelica intuizione intellettuale e della logica. "Il successo - dice - per Aristotele era dato dalla competenza, dal coraggio, dall'intuito e dalla fortuna". In modo aristotelico, quindi, ha messo a punto un protocollo per salvare le gambe che stanno per andare in cancrena o, meglio, ecco la parola scientifica, gangrena. Accumula specializzazioni (e premi) per dominare il vasto sapere medico da tutti i punti di vista che ritiene necessari.

"Mi sono laureata in Medicina all'Università di Palermo - racconta - e mi sono specializzata in Chirurgia vascolare. Il professore Florena mi mise in un gruppo ristretto che si occupava di angioplastica, una tecnica di intervento all'avanguardia in quegli anni. Poi ho pensato che sarebbe stato ancora meglio se mi fossi occupata anche delle tecniche di diagnosi così mi sono specializzata in Radiologia diagnostica. Non si può essere chirurghi senza prima essere un ottimo clinico". Fino ad arrivare ad alte responsabilità in case di cura

private.

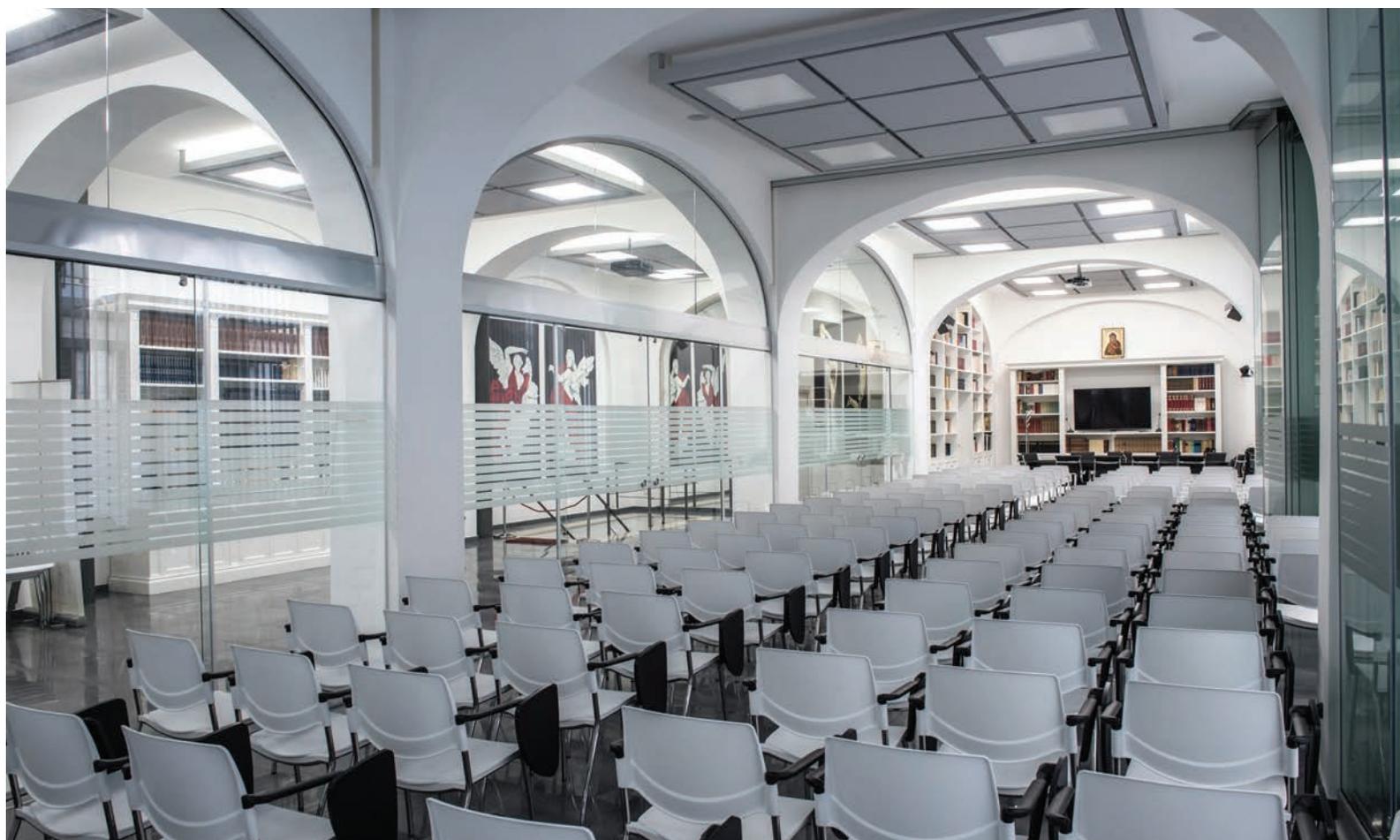
"Il nostro - racconta - è un settore difficile. Salvare un arto si può paragonare a restaurare un quadro di Raffaello. Servono tempo, competenze e materiali. E il tessuto che si rigenera è come un'opera d'arte, ognuno diverso dall'altro". Una donna che dà speranza ai disperati,

a chi ha già ricevuto l'indicazione dell'amputazione, come chi è affetto da gangrena ischemica o diabetica oppure di origine settica come nelle osteomieliti.

"Non ho inventato nulla - spiega - ma utilizzato ciò che era disponibile in modo innovativo. Si tratta di curare malati al quarto stadio di Fontaine, ovvero che hanno già sviluppato la gangrena. Pazienti ischemici terminali, a rischio di perdere l'arto. Malati che ricevono la prescrizione di importanti amputazioni per evitare guai peggiori".

La dottoressa Bentivegna ha messo a punto un protocollo di cura. "Prevede l'uso di prostaglandine, vasodilatatori che favoriscono la ripresa del circolo sanguigno e poi l'uso di una membrana eterologa, prodotta da collagene di origine animale, che favorisce la rigenerazione e la ricostruzione del derma. Queste membrane sono impiegate in casi di gravi ustioni. La mia idea è stata che potessero essere utilizzate anche per i rischi di gangrena. Vengono impiantate dopo aver eliminato





GUIDA UN REPARTO ALLA CLINICA ORESTANO

Erminia Bentivegna dal 2013 è responsabile del reparto di chirurgia vascolare presso la clinica Orestano di Palermo.

Il reparto dispone di dieci posti letto. Si occupa dei casi gravi a rischio di amputazione ma anche delle cure delle varici. "Ringrazio la clinica Orestano, con tutto lo staff medico e paramedico fino al personale ausiliario - afferma la dottoressa Bentivegna -, perché ha sposato con me la difficile causa dei pazienti a rischio di amputazione permettendomi di aprire questo reparto". In precedenza, per 10 anni, era stata direttrice sanitaria della casa di cura Cosentino.



chirurgicamente la parte necrotica infetta, se è necessario fino all'osso sottostante, e dopo la pulizia chirurgica. Si associa alle prostaglandine o in modo minore con le prostacicline, più potenti ma con effetti collaterali. Tali sostanze aiutano la rivascolarizzazione dell'arto, ossigenando i tessuti e favorendo il recupero del microcircolo. A volte si unisce l'angioplastica e l'applicazione di stent. In certi casi è necessaria una amputazione minore, sempre meglio che perdere l'intera gamba. Si usano poi le più avanzate tecniche di medicazione".

"Tanti professionisti universitari - scrive un paziente alla clinica Orestano - in tante regioni italiane avevano proposto l'amputazione dell'arto inferiore sinistro, la dottoressa Bentivegna è riuscita a sconfiggere tale intervento demolitivo, con terapia riabilitativa vascolare e toilette chirurgica". Una conseguenza è che per una volta pazienti vengono per curarsi dal Nord a Palermo, come in questi giorni una ragazza di Monza. Sulla quale la dottoressa Bentivegna ha sperimentato una speciale lampada medica di costruzione svizzera, destinata ad altri usi, che ha accelerato i processi rigenerativi. E poi evitare o ridurre al minimo l'amputazione dell'arto significa anche



un risparmio di molte migliaia di euro per lo stato, tra indennità di invalidità, sedie a rotelle e protesi. La giornata di Erminia Bentivegna è lunga, inizia con una sveglia alle cinque del mattino. Sposata, ha un figlio di 29 anni Alessandro laureato in Economia aziendale. Appassionata di animali, tiene in casa due femmine di Pastore tedesco e Jack Russell. Continua a studiare con passione: “Sto prendendo la terza specializzazione, in omotossicologia”. Si tratta di un braccio dell’omeopatia, che studia come combattere le tossine quando sconfiggono le difese e quindi fanno scaturire la malattia. Per rilassarsi ama il mare, ha la patente nautica come il marito, sa come condurre e guidare una barca e nuota molto, soprattutto nell’amata acqua blu di Sferracavallo. “Mi devo tenere in forma - conclude -, ho muscoli allenati e forti. Se il malato vede il medico fiacco si sente male. Quando scopro il moncone del piede rigenerato dico spesso è ‘sapurito’, perché anche l’allegria serve alla cura. Ogni volta che vedo i pazienti sorrido e mostro ottimismo, per sostenerli in un momento psicologico molto difficile. Per loro evitare l’amputazione è come essere riportati in vita”.

SI È OCCUPATA DELLA CURA DELL’OBESITÀ

Erminia Bentivegna è stata responsabile per sei anni dell’ambulatorio per la cura delle obesità del Policlinico di Palermo seguendo circa 6000 pazienti.



Nel 2010 ha ricevuto l’Oscar per la Medicina dall’Accademia nazionale di lettere, arti e scienze Ruggero II, di cui è accademica emerita. Nello stesso anno ha ricevuto il premio Franca Florio per l’innovazione tecnologica in sanità. È vicepresidente del club Lions Palermo Normanna. È arrivata terza nel concorso nazionale della Matriderm. È ricercatore presso lo Iemest, Istituto euromediterraneo di scienza e tecnologia.

SCUOLA DI BALLO, SCUOLA DI BELLO

Nancy Cannilla e i 45 anni
del suo Centro Danza
dove sono cresciute centinaia
di bambine palermitane
"Sono una donna fortunata,
faccio ciò che amo e sogno
una compagnia tutta mia"

"La danza: che meraviglia!". Nancy Cannilla, o meglio semplicemente Nancy, nel raccontare la sua storia si commuove e ti sommerge di parole. Accoppia rigore ed entusiasmo, quella sintesi miracolosa che fa diventare il balletto qualcosa di più di un semplice spettacolo: una interpretazione artistica della gioia di vivere. Il Centro

danza Nancy quest'anno è all'anno accademico numero 45. I suoi locali si riempiono di mamme e bambine, l'accoglienza è familiare. Le pareti sono tappezzate di foto di spettacoli, le bacheche colme di premi. Poi in sala danza, tra il silenzio e il suono di un pianoforte, l'atmosfera sacra di un rito che si nutre di concentrazione e attenzione.

"L'amore per la danza nasce in me a tre anni - racconta Nancy -. Mia madre Milena Covello, accompagnava al pianoforte le lezioni della signora Woolf, maestra tedesca ed io, affascinata da ciò, chiesi di provare. Oggi ritengo di essere una donna fortunata perché il mio lavoro coincide con ciò che amo più della mia vita. La danza è parte di me; è un organo vitale del mio corpo. Il lavoro è motivo di gioia tanto da non sentire, dopo un'intera giornata, il peso delle lunghe ore trascorse al Centro".

Il primo passo: piccola danzatrice al teatro Massimo "con il grande maestro Ugo Dall'Ara". Seguono il perfezionamento alla Scuola italiana di balletto di Liliana Cosi e Marinel Stefanescu e l'abilitazione a Cannes presso l'accademia di Ro-

sella Hightower. "Trascorrevo le mie estati in Costa azzurra accompagnata da mia madre che mi ha dedicato la vita e mi ha sempre sostenuto con preziosi consigli. Mi sono laureata in Scienze Motorie, che allora si chiamava ancora Isef, al fine di arricchire le mie conoscenze tecniche, prezioso supporto alla danza. Con l'aiuto dei

miei genitori è nato il Centro Danza quando avevo 14 anni. Da allora tanti sono stati i sacrifici ma altrettanto numerose le soddisfazioni dei risultati ottenuti; nulla mi è stato regalato e oggi sono molto orgogliosa".

Un traguardo dopo l'altro. I grandi teatri, gli spettacoli per festeggiare i decennali, con le bambine in tutù che formano il disegno di un'immensa torta sul palcoscenico. Il Centro danza organizza uno spettacolo ogni due anni al termine dei corsi e negli anni intermedi gli allievi si sottopongono ad una Commissione esterna composta da prestigiosi maestri che giudicano i loro progressi. "In questi anni abbiamo allestito - racconta - spettacoli al Teatro Biondo e al Politeama e dal 2013 al Teatro di Verdura. Quest'anno, il Centro Danza ha avuto l'onore di inaugurare proprio la stagione del Verdura come spettacolo istituzionale con ospiti d'onore i maestri Alessandra Celentano, Mia Molinari e Steve La Chance. E mi emoziono ancora al ricordo della signora Carla Fracci e Beppe Menegatti presenti allo spettacolo per i 40 anni".





CORSI DI DANZA CLASSICA E MODERNA

Il Centro danza Nancy nasce nel 1973. Ha sede in via Zappalà 49/E.

Organizza corsi di danza gioco (3-5 anni d'età), danza propedeutica (5-8), accademia di danza classica (base, intermedio, avanzato), moderno baby primo livello (5-6) e secondo-terzo livello (9-13), moderno jazz e contemporaneo, lyrical (ovvero musical), balli di gruppo, danze latine americane, hip-hop, zumba fitness. Il Centro sostiene l'Associazione italiana contro le leucemie, alla quale ha dedicato una borsa di studio. Con la ballerina Mia Molinari realizza un progetto che prevede stage con cadenza bimestrale.



“Ho visto qualcosa di stupendo. – disse quella sera Carla Fracci -. Tra questi ragazzi ci sono sicuramente talenti eccezionali. Dobbiamo sostenere questi giovani talenti e non costringerli, per trovare il loro futuro, ad emigrare”. Centinaia e centinaia di allieve, che non hanno mai dimenticato le scarpette a punta: “Le mie bimbe - continua Nancy - mi amano così come io amo loro ed è un'emozione grande oggi avere tra le allieve, figlie di ex allieve del Centro danza, con le quali ho mantenuto negli anni affettuosi rapporti. Alcune di esse sono rimaste in qualità di insegnanti, per esempio Federica Anello che è entrata qui nel Centro che era ancora nel grembo della mamma”.

Di questi allievi alcuni hanno fatto strada: “Stefano Palmigiano è andato all'Hamburg Ballet, Carla Farina fa parte del Corpo di ballo del Teatro dell'opera di Poznan, in Polonia; Federico Vitrano ha aperto una sua scuola a Roma.

È motivo di grande emozione per me, il loro desiderio, dopo tanti anni, di tornare per partecipare ai miei spettacoli; percepiscono il Centro danza come casa loro e tutto ciò non può non riempirmi di gioia e di orgoglio. I successi raggiunti sono i successi di tutti i miei insegnanti; noi siamo un team affiatato e l'organizzazione dello



spettacolo, e non solo, è il risultato della collaborazione di tutti”.

“Ho due motivi per vivere - prosegue - l'amore per mio figlio Francesco, 22 anni, studente in legge, che mi dà la forza di andare avanti superando ogni ostacolo, e la danza. L'amore per il mio lavoro fa sì che curi in maniera quasi maniacale ogni particolare cosicché quando arriva il momento di andare in scena, trascorro intere giornate in teatro per curare personalmente ogni minimo dettaglio, affinché i miei allievi possano vivere al meglio questo gioioso evento. Al termine dello spettacolo è tanta la fatica ma ancor di più la gioia di avere avuto accanto chi mi vuole bene ed i sorrisi dei miei allievi”.

“Ho due sogni da realizzare - conclude Nancy -. Il primo è di formare una compagnia tutta mia, che aiuti i miei allievi a diventare professionisti, il secondo è di allestire uno spettacolo al Teatro Massimo. Questa città, Palermo, e parlo come una madre che nasconde le marachelle dei propri figli, è la più bella del mondo. La danza è educazione della mente e del corpo. Si può diventare ballerine di professione oppure no, in ogni caso la disciplina, l'eleganza, il portamento della danza non si dimenticano mai”.

UN GRUPPO AFFIATATO DI DOCENTI

Il centro danza Nancy dispone di un corpo docenti composto da professionisti quali Cecilia Mecatti, Cinzia Ammavuta, Teresa Tabone, Giada Sorrentino, Nancy La Mantia, Federica Anello, con le assistenti Simona Bianco e Giorgia Messina.



“Le ringrazio tutte - dice Nancy Cannilla -, in Cecilia ho trovato l'insegnante che ho sempre cercato. Ringrazio per l'aiuto anche Pippo e Andrea Anello, Francesco Brocco la voce dei nostri spettacoli e tutte quelle che chiamo le madri storiche, che sono rimaste ad aiutarmi, che non vedono i balletti, stando dietro le quinte per il cambio veloce dei costumi”.

GLI OGGETTI DEL DESIDERIO

Isabella Capizzi
ha ideato
Luxury Hunters,
un negozio dove raccoglie
e vende borse
e accessori di lusso usati
"Qui è tutto autentico
e trova una seconda vita"

"Se i briganti chiedono la borsa o la vita, le donne le vogliono tutt'e due", diceva lo scrittore inglese Samuel Butler. E allora Luxury Hunters è il paradiso delle donne. Un negozio di usato, o meglio di secondhand & vintage, esclusivamente di marchi di lusso. Un'idea vincente di una giovane donna palermitana, Isabella Capizzi.

"Da ragazza mi piaceva girare nei negozi vintage di Roma e Milano - racconta - avevo voglia di averne uno io. Ho iniziato a lavorare nella moda come manager, poi cinque anni fa ho aperto il negozio, il primo del Sud Italia a vendere borse e accessori di lusso usati". Le cacciatrici di lusso si divertono a frugare tra gli scaffali. Le prede sono delle specie più ricercate, Vuitton, Hermes, Gucci, Prada, Dior... Borse, foulard, cinture, bijoux, ma anche orologi, occhiali e portatogli, accendini, gemelli da uomo. Un armadio bianco contiene una ristretta selezione di abiti Chanel. Ma come in tutti i negozi d'usato, ogni giorno è una sorpresa: arriva merce nuova, chi la vede prima la porta via.

Il punto di partenza di Isabella è stato distinguere il vero dal falso. "Ho iniziato a studiare, fino al punto di inserirmi in blog cinesi e americani che trattano l'argomento. Le borse false non sono solo quelle dei

mercatini ambulanti ma prodotti di industrie estere specializzate nella contraffazione. Per verificare se una borsa è autentica bisogna guardare tutti i dettagli. Vendiamo solo oggetti originali. In caso di accessori di alto valore si arriva a chiedere all'azienda produttrice un certificato d'autenticità. Una

borsa in coccodrillo di Hermes degli anni '80 può valere 10.000 euro".

Un altro punto è stabilire il giusto prezzo. "Saprei vendere anche patate - scherza Isabella e le brillano gli occhi chiari -. Ho imparato da mio padre che ha sempre venduto le auto di cui è appassionato. Ovvero vende ciò che gli piace. Mi aiuta in negozio mia madre Antonietta Bonfante, che è americana. Ci portano borse e altri accessori in negozio e il mio mestiere è stabilire a quanto potranno essere venduti. Trattiamo solo marchi di eccellenza che non fanno mai sconti ma devo guardare anche i prezzi del mercato, per esempio quelli degli stessi accessori nuovi che sono messi in vendita negli outlet. In certi casi acquistiamo l'oggetto, in altri preferiamo il conto vendita stabilendo con il cliente la percentuale di mediazione. Molti oggetti mi vengono offerti in modo virtuale con fotografie e spesso giro la Sicilia per vedere di presenza le borse".





ORIGINALI IN OGNI DETTAGLIO

Il negozio Luxury Hunters sorge in via Manin 31-33. Tra i progetti per il futuro c'è quello di sviluppare il settore dell'abbigliamento.

"Servirebbe un maggiore spazio e quindi trovare degli altri locali. Ci stiamo pensando", dice Isabella Capizzi. "A volte la merce appena arrivata è tanta che siamo costretti a fare sconti per liberare altro spazio negli scaffali del negozio. Vendiamo solo merce in buone condizioni. A volte facciamo restaurare le borse e se c'è da cambiare per esempio una chiusura ci rivolgiamo all'azienda produttrice: dev'essere originale".



In effetti Isabella Capizzi è in contatto con tutto il mondo. "Ogni mercato richiede soprattutto un certo tipo di prodotto. Così tengo rapporti con negozi all'estero, per esempio in Inghilterra, Danimarca, Germania e Olanda, con cui fare scambi in modo che sia più facile trovare un acquirente.

All'inizio ho fatto tutto da sola, compresa l'ideazione del sito internet, e curo molto la comunicazione sui social network. Abbiamo una pagina Facebook con 80.000 mi piace e il nostro profilo Instagram. Al principio c'era solo il negozio. Ricordo la prima settimana, vennero dieci clienti. Si sono fidati di me, all'inizio c'era solo il sistema del conto vendita che oggi coinvolge 1200 persone. E poi da due anni vendiamo anche on line".

"Alcune persone pensano che il lusso sia l'opposto della povertà. Non lo è. È l'opposto della volgarità" diceva Coco Chanel. "Con molte clienti - spiega Isabella Capizzi - ci sono rapporti d'empatia, a volte passano solo per vedermi, senza comprare. Non devo vendere per forza. È un negozio di donne per le donne, anche se c'è qualche oggetto maschile. La maggior



parte degli oggetti ha un'età di due-tre anni. Succede che c'è chi compra una borsa, poi dopo poco tempo non gli piace più e la porta da noi. C'è chi cambia la borsa di lusso una volta l'anno. Oppure compra due borse e poi ne scarta una. Il capriccio femminile esiste". La giostra gira perché, come è spiegato sul sito del negozio, "i vostri regali non graditi o gli acquisti sbagliati sono sicuramente l'oggetto del desiderio di un'altra persona".

Questa giovane donna tiene le redini di un mondo complesso senza mai perdere il sorriso. "Non è solo il negozio. Devo rispondere ai messaggi sul sito, i clienti on line sono molto esigenti. Può capitare che all'una di notte legga una ventina di messaggi Facebook. Se c'è da consegnare una borsa di valore a un cliente a Roma la porto di persona. Abito vicino al negozio e non ho il tempo di andare in palestra. Si fanno delle scelte. Ma sono molto soddisfatta, lavoro per me stessa. Un gradino alla volta si cresce. Abbiamo ristrutturato di recente il negozio. Se poi capita qualche volta di rilassarsi, per due ore non guardo il telefonino. E poi ricomincio".

IN CITTÀ CONSEGNA E RITIRO DIRETTAMENTE A CASA

Luxury Hunters vende on line sul proprio sito www.usatodilusso.com dove si trova una galleria di oggetti divisi per ciascun marchio.



La spedizione per una spesa minima di 100 euro è gratis. Inoltre viene offerto a Palermo un metodo veloce, anch'esso gratuito, che permette di consegnare velocemente gli acquisti, oppure di ritirare da casa gli oggetti da proporre in vendita. Il sito contiene un video di presentazione ambientato in un terrazzo con meravigliosa vista della città. La modella glamour che gioca simpaticamente con gli oggetti? Isabella Capizzi.

LA DONNA È MOBILE, ANZI LO SA VENDERE

Tiziana e Daniela Di Prima,
imprenditrici
di aziende Abitare
"Ogni giorno voglio fare tutto,
lavoro, nipoti, tempo per me"
"Figlie femmine, abbiamo
lavorato duro per affermarci"

Tiziana e Daniela Di Prima respirano l'aria dei mobili e del commercio da quando sono nate. La storia del padre Rosario è quella di un self made man che con la quinta elementare riesce a fondare una catena di negozi di successo. Una storia che sembra ambientata a New York e invece è accaduta a Palermo, come se il quartiere di Ballarò, dov'era nato, fosse Brooklyn. E con questo padre, l'inventore del marchio Abitare, si confrontano ancor oggi che sono loro le imprenditrici. Due donne diverse, non solo perché una è bruna e l'altra bionda. Hanno storie differenti, con un punto in comune: dimostrare di essere donne in gamba, di sapersela cavare da sole in azienda. E ci sono riuscite e hanno cresciuto magnificamente i figli. Perché come tutte le donne finiscono per fare due mestieri, quello sul lavoro e quello di mamme. Riuscendo bene, tanto che tutti i nipoti di Rosario sono già protagonisti nelle loro aziende.

"Finita la scuola - racconta Tiziana - mio padre ci faceva passare le vacanze in negozio. Così hanno fatto i nipoti. Oggi possiamo solo ringraziarlo. Tutto è iniziato con delle bancarelle a Ballarò, tra via Ponticello e casa Professa. C'era l'occupazione americana, mio nonno Salvatore vendeva vestiti ricavati con i tessuti delle bandiere e dei paracaduti. Mio padre iniziò a lavorare subito dopo la scuola elementare, a 15 anni girava con il suo carretto.

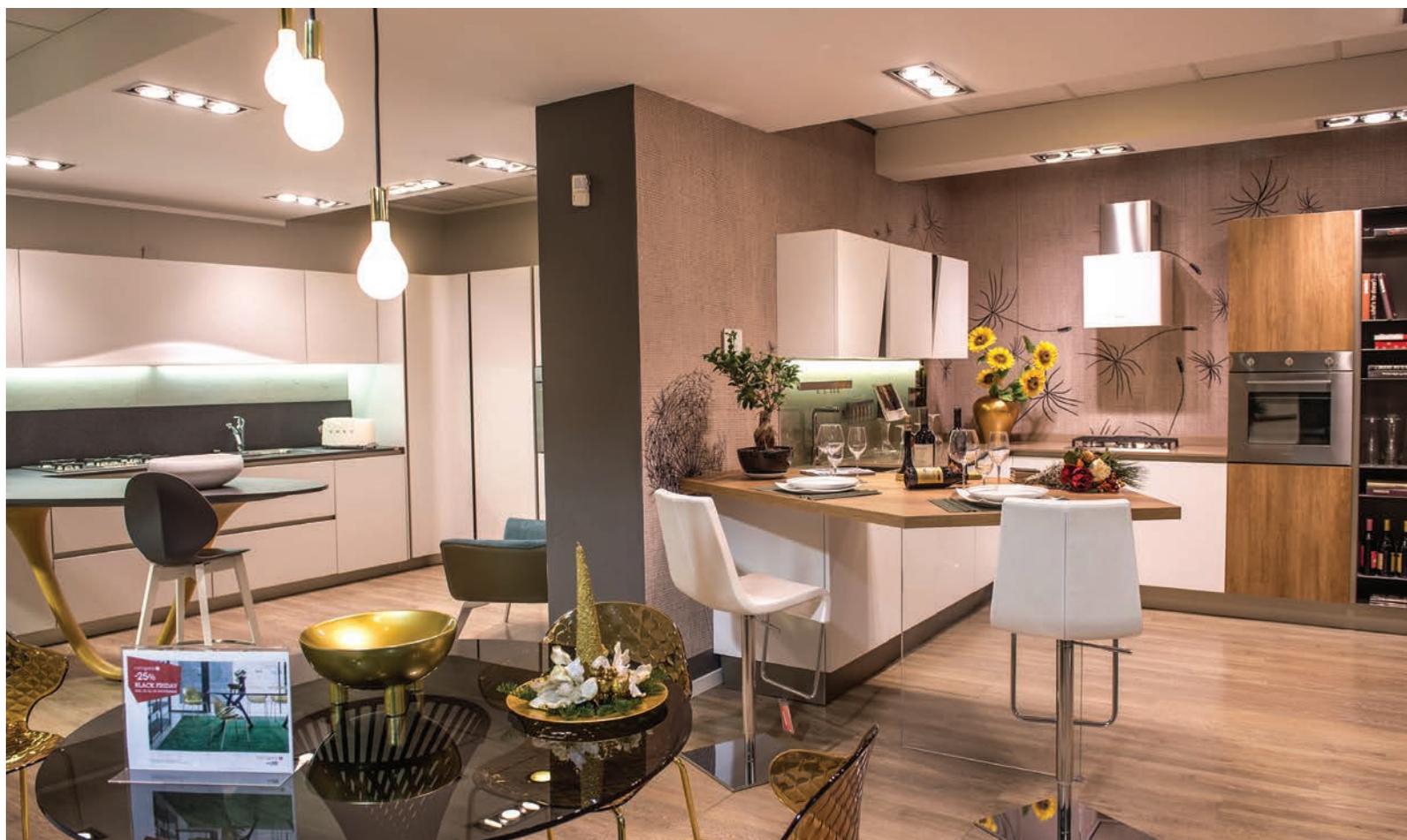
Poi aprì il primo negozio di mobili in via Candelai"

Una storia del Dopoguerra, le macerie dei bombardamenti, la volontà di sopravvivere e poi di farsi una posizione, lavorando sodo e aguzzando l'ingegno. Rosario aveva un'abilità al commercio affinata sulla strada e poi nel porta a porta. Ingegno e

parlantina. Il senso del denaro che non va mai sprecato. "Con il primo gruzzolo guadagnato - ricorda Tiziana, non acquistò un'auto nuova ma la tomba di famiglia". "Non dovete pensare mai a comprare ma solo a vendere, era uno dei motti di mio padre", racconta Daniela. Un uomo dalla personalità forte con cui confrontarsi. "Per un verso - spiega Daniela - ci diceva che era importante che da donne fossimo indipendenti dal punto di vista economico, dall'altra era rigido e non lasciava tanto spazio. Come spesso accade, le figlie femmine devono lavorare più dei maschi e lottare per affermarsi".

Tiziana e Daniela oggi posseggono ciascuna i loro negozi dove vendono mobili di design e cucine componibili, così come il fratello Salvatore. Il destino ha voluto che fossero anche capifamiglia. Tiziana ha perso il marito a 29 anni e ha cresciuto tre figli con l'aiuto dei genitori. Daniela si è trovata presto sola con il figlio, dopo la separazione dal marito. Oggi questi bambini sono cresciuti e sono tutti coinvolti in azienda, anche se uno, il più famoso è spesso





NEGOZI E STORE MONOMARCA DI CUCINE

Ai negozi Abitare a Palermo si uniscono grandi store monomarca di cucine.

A Tiziana Di Prima fa capo il gruppo Abitare2, con negozi in corso Calatafimi 435 (600 metri quadri) e in via Norvegia 2/B (1400 metri quadri). A questi si è aggiunto il Lube Concept Store Palermo in via Lazio 64, inaugurato lo scorso 26 ottobre con un affollato party, con dj e dimostrazioni di show cooking. Abitare di Daniela Di Prima ha sede nel negozio di viale del Fante 32 (800 metri quadri) e comprende il primo monomarca in Sicilia della Stosa Cucine in via Marchese di Villabianca 80 A/B



lontano. Si tratta di Rosario Abisso, il figlio più piccolo di Tiziana, 32 anni, prestigioso arbitro di calcio in serie A; poi ci sono il fratello maggiore Bepi, 37 anni, e la sorella Roberta, 35. Giovanni Billeci, 27 anni, è il figlio di Daniela. “Il negozio di via Del Fante - racconta Daniela - è il mio secondo figlio. Lo ho arredato e ampliato da sola. Venivo alle sette di mattina per fare scaricare gli operai. Bisogna seguire tutto. Non voglio essere temuta ma rispettata. Ho sempre lavorato senza mai staccare”. “Questa è la nostra educazione - aggiunge Tiziana - essere i primi ad arrivare e gli ultimi ad andare via. Mio padre ha fatto in tempo a vedere che i suoi figli erano persone serie e che non abbiamo distrutto il suo lavoro. Io per vendere ho imparato a parlare tutte le lingue del mondo, perché la prima cosa è capire chi abbiamo di fronte”. “La clientela - aggiunge Daniela - oggi arriva in negozio informata, conosce le marche. La professionalità del venditore comprende saper offrire un progetto al cliente, realizzarlo al computer. Poi è importante capire qual è il budget di spesa”. Adesso Tiziana, che ha figli grandi ed è una giovane nonna, può lasciarli in negozio e seguire di più l'amministrazione e i rapporti esterni. È una donna ironica, piena



di vitalità simboleggiata dal vestito rosso acceso con cui ha festeggiato a fine ottobre l'apertura del nuovo punto vendita in viale Lazio. Ma è anche sportiva e spesso va in giro con le scarpe da tennis. "Ogni giorno mi organizzo per fare più cose possibili. Bisogna vivere pienamente. Voglio fare tutto. Alterno il lavoro, i tre nipotini, l'aperitivo. Sono una donna sola ma non importa. Se ho un momento difficile - sorride - prendo un barattolo di Nutella".
 "Mio figlio Giovanni - dice Daniela - è un ragazzo all'antica, molto quadrato. È protettivo nei miei confronti, l'unico che mi capisce veramente. A volte sembro aggressiva ma è un'apparenza. Ogni giorno risolvo mille problemi, la telefonata alle sette perché si è fermato il camion, l'anta del mobile che non passa dalla scala...Il mio compagno dice che sono un maschio. Devo essere pratica per risolvere le cose, spesso non c'è tempo per pensare ma solo per agire. E sono più contenta a lavorare in negozio che a casa a cucinare". "Mio padre - conclude Tiziana - è stato un grande, ma oggi penso al presente e al futuro. Ho bei negozi, una bella famiglia. Non posso lamentarmi. Da imprenditrice devo essere ottimista e mostrarmi sempre forte. Sappiamo far tutto tranne che aggiustare la macchina".

TUTTO INIZIA CON UN NEGOZIO IN VIA CANDELAJ

Il fondatore dell'azienda, Rosario Di Prima, aprì il primo negozio di mobili in via CandelaJ negli anni Cinquanta



Un uomo che, sulla strada del padre Salvatore, aveva scelto di dedicarsi al commercio sin da piccolo, vendendo vestiti prima in carretto e poi con la Fiat 600. Il primo negozio ampio fu aperto in via Napoli, dove Di Prima inventò con successo una delle prime svendite. Poi nel 1973 il trasferimento nei locali di via dell'Artigliere e di seguito l'apertura del marchio Abitare in vari punti della città. Appassionato di calcio, fu dirigente di varie società, tra cui la Bacigalupo.

FERMARE IL TEMPO, SENTIRE IL CORPO

Rina Falsone e la figlia Laura raccontano il loro Hammam
 “Il bagno turco è un'oasi dove smettere di correre
 Abbiamo dimenticato abbracci e carezze, qui la gente ritrova se stessa”

“Controindicazioni al bagno turco: è sconsigliato a tutti coloro che non hanno tempo da perdere”: così Rina Falsone introduce alla filosofia del suo Hammam. Fermare il tempo è il suo mestiere in un mondo ossessionato dagli orari. “Qui i telefonini non prendono, in ogni caso meglio lasciarli negli armadietti”. Una storia che nasce dal film “Il bagno turco” di Ferzan Özpetek: “Nel vederlo rimasi folgorata - racconta Rina Falsone -. Mi occupavo di abbigliamento, mi stavo iniziando ad annoiare, cercavo qualcosa di diverso”.

Così Rina inizia a viaggiare (“lo farei tutto l'anno, che c'è di più bello?”) e a studiare i bagni turchi. “Sono stata nei paesi arabi e ho confrontato i loro bagni turchi con quelli che sorgevano in Europa. Mi si è aperto un mondo. Ho realizzato l'Hammam nel 2003 contro il parere di tutti, impegnando quello che avevo e quello che non avevo. Un inizio non facile, aprivo undici ore al giorno, senza mai fermarmi”.

Rina Falsone è una donna che accoppia carattere di ferro e attrazione per il non consueto, quindi capacità di organizzazione e voglia di fuga. Tiene insieme le due anime grazie al senso dell'ironia. L'Hammam è la sintesi, un mondo altro dai bei lampadari marocchini di ferro battuto. Si scendono i gradini di un tunnel, in pieno centro di Palermo, e si finisce su un altro

pianeta dove “la gente che tende a correre tutto il giorno è costretta a fermarsi”. Bagno turco, massaggi, trattamenti estetici... “Il corpo è stato dimenticato, ci sono poche carezze e abbracci. Si comunica per telefonini e chat. Qui il corpo torna al centro della nostra esistenza. Il bagno turco poi faceva parte della

cultura siciliana che è stata fortemente influenzata dagli arabi. Come si vede ai bagni di Cefalà Diana”.

A Rina da qualche anno si è affiancata la figlia Laura Spiteri. “Con mia sorella - racconta Laura - siamo andate lontano a studiare. Io mi sono laureata a Genova come interprete e traduttore. Sono diventata assistente di volo. Viaggiavo su rotte estere. Capitava di rimanere per riposo una settimana alle Maldive. Dapprima ti diverti molto, poi diventa routine. Mia madre mi richiamava, io rifiutavo. Poi ho capito che un tentativo andava fatto, infine ho lasciato il posto fisso. Abbiamo due caratteri spigolosi, forti e indipendenti. I primi anni è stata dura. Poi abbiamo diviso le mansioni. Oggi la mamma si occupa dell'amministrazione, io dei clienti e del personale”.

“Mi sono convinta - aggiunge Rina - a fare un passo indietro, a occuparmi di bonifici e fatture. Ma dal mio piccolo ufficio controllo tutto e sono l'ultima ad andare via. L'altra mia figlia Erika, invece, vive a Los Angeles.





HAMMAM IN ARABO SIGNIFICA SCALDARE

L'Hamмам è in via Torreatarsa 17/d. Il nome deriva dall'arabo hamma che significa scaldare.

Il bagno turco è riservato alle donne, il lunedì, mercoledì e venerdì; agli uomini il martedì. Il giovedì è dedicato alle coppie, il sabato è misto. I massaggi (uomini e donne) sono disponibili tutti i giorni. "Dapprima - spiega Rita Falsone - i due sessi erano rigorosamente separati. Poi la gente viaggiando si è aperta. Adesso a molte donne piace venire insieme al partner, oppure il sabato stanno insieme nel bagno turco in costume persone che non si conoscono. Alcuni chiacchierano tra loro".



Oggi lavora alla reception di un hotel, fa boxe agonistica. Si sente un'americana". All'Hamмам lavora anche Rafael, che viene da Cuba ed è il secondo marito di Rita; si occupa delle tecnologie.

L'Hamмам è un punto di osservazione interessante dei costumi dei palermitani. "Lavoriamo molto - dice Rina Falsone - con i buoni regalo. Piace regalare qualcosa che è legato al benessere. Alla figlia per il compleanno ma anche alla maestra di asilo dei figli. La gente viene per la prima volta e rimane affascinata. Il nostro lavoro funziona molto con il passaparola. C'è chi festeggia all'Hamмам compleanni ma adesso vanno forte gli addii al celibato o al nubilato".

Ai palermitani non piace andare all'Hamмам la domenica e in piena estate: "Prima eravamo aperti la domenica, ma veniva poca gente: molti preferiscono il pranzo dalla suocera, il calcio. Adesso chiudiamo l'intero mese di agosto, e i bagni turchi anche in luglio. Eppure il bagno turco d'estate è rinfrescante perché libera i pori da tossine e scorie e permette una traspirazione ottimale. Il palermitano, invece combatte il caldo con l'aria condizionata e le bibite



ghiacciate che non servono a molto”.

In 14 anni di apertura, il rapporto con i palermitani è cambiato: “Quando abbiamo aperto - dice Laura Spiteri - la gente non sapeva cosa fosse un hammam. Ci faceva tante domande, richieste fuori luogo. Eravamo presi di mira dai malpensanti. Tanti controlli. Il pensiero era: chissà cosa fanno di strano? Adesso la città conosce il bagno turco, la nostra professionalità. All’inizio c’era una clientela d’élite, oggi è trasversale”.

“Ho cercato di far comprendere la cultura del bagno turco - conclude Rina Falsone -. Qui viene prima di tutto. Se una signora uscendo mi dice che meraviglia, io sono contenta. È un giorno ci voglio mia nipote Luna, la figlia di Laura che oggi ha cinque anni. Vedo fuori sempre più gente nervosa e arrabbiata. Non è un buon segno. C’è tanta richiesta di massaggi, arrivano con il collo bloccato. Ma questo è un angolo di paradiso. Nel bagno turco si può stare quanto si vuole, c’è una stanza relax con libri e musica. Si lasciano i cattivi pensieri nell’armadietto e si vien fuori rigenerati, con un’altra espressione”.

I BENEFICI TRA TEPIDARIUM E CALIDARIUM

Il bagno turco prevede di allentare le tensioni nel Tepidarium, con l’aiuto del sapone nero marocchino spalmato sul corpo.



Poi si entra nel Calidarium, con il bagno di vapore. Non bisogna esagerare ma entrare a intervalli regolari. Si chiude con un gommage esfoliante eseguito dalle massaggiatrici. L’hammam non ha limiti di tempo. Numerosi i benefici: il vapore e il calore stimolano la sudorazione e quindi l’eliminazione delle tossine e dei liquidi eccessivi; effetti decongestionanti sulle vie respiratorie; scioglie le tensioni muscolari; è indicato contro fatica cronica e insonnia

LUNGA VITA ALLA CARTA

Stefania Fiasconaro
delle Officine Grafiche,
un'industria con un cuore
di bottega rinascimentale
"Ogni prodotto è unico,
il piacere di sfogliare un libro
resta insostituibile"

Una tradizione centenaria e uno stabilimento industriale con macchine all'avanguardia, che mantiene nel cuore il carattere di una bottega rinascimentale, in cui la tecnologia è ancora al servizio dell'uomo. Questo è il mondo in cui si muove Stefania Fiasconaro, questa la sua filosofia di dirigente tecnico commerciale delle Officine Grafiche a Palermo.

Una azienda tipografica del XXI secolo, un luogo dove al centro rimane il prodotto. "Qui - spiega Stefania Fiasconaro - si lavora per commessa e nessun lavoro è uguale all'altro. La nostra è un'industria di prodotti artigianali. Il mio mestiere è sapere tutto sulle materie prime, sulla carta, gli inchiostri e sulle tecniche di produzione. Devo conoscerne i costi, le criticità e i punti di forza. E quando arriva il cliente formulare il preventivo sapendo cosa poter offrire con il miglior rapporto qualità/prezzo". Nel Rinascimento si otteneva il blu oltremare dai lapislazzuli, il giallo dallo zafferano, la lacca cremisi dalla cocciniglia. Oggi i colori sono scelti al computer ma il prodotto tipografico resta il risultato di un processo umano.

Una industria in forma di cooperativa. "Qualcosa di raro al Sud - spiega - tanto che la Rai ci ha dedicato un servizio su 'La Vita in diretta'. Non era detto che la cooperativa funzionasse. Le responsabilità adesso sono condivise e le gerarchie si sono naturalmente costituite in base al carisma e all'esperienza. Essendo tutti proprietari, l'interesse collettivo è al primo posto e si lavora con maggiore flessibilità, disponibilità e creatività".

Così in un periodo di crisi dell'editoria cartacea, le Officine Grafiche sono riuscite ad aumentare anno dopo anno il fatturato, facendo assunzioni e programmando nuovi investimenti in macchine e tecnologie per il 2018. Tra le ultime iniziative quella di entrare in partnership nel progetto "Gustoso", una rete di imprese siciliane di eccellenza che venderanno con questo marchio i loro prodotti negli Stati Uniti.

lenza che venderanno con questo marchio i loro prodotti negli Stati Uniti.

"Abbiamo avviato nel 2016 - dice Stefania - un nuovo reparto di cartotecnica e packaging, per cercare di compensare la diminuzione del fatturato del settore editoriale. I nostri clienti ci hanno supportato nella fase di avviamento di questa attività con nuove commesse e nuovi progetti. Con loro c'è un rapporto stretto, di fiducia reciproca, noi siamo per loro partner più che fornitori. Ma adesso c'è una ripresa anche nel campo editoriale, nell'ultimo anno il fatturato di questo settore è leggermente risalito: per noi è motivo di grande soddisfazione". La carta, quindi, non è morta, anzi riprende quota. "Quando sento dire che il prodotto stampato è finito, mi metto a ridere. Si è compreso - spiega - che la piattaforma digitale non può sostituire per intero quella cartacea, vanno gestite insieme con piani di comunicazione integrati. La pubblicità digitale si consuma rapidamente e deve essere supportata da quella con una visibilità più lunga nel tempo, tipica delle





LAVORA 140 QUINTALI DI CARTA AL GIORNO

Lo stabilimento di Officine Grafiche sorge nella zona industriale di Brancaccio, in via Prospero Favier 10 e occupa uno spazio di 4000 metri quadrati.

Vi lavorano 35 persone, di cui 24 sono soci della cooperativa. Ogni giorno in media vengono stampati 140 quintali di carta e trasformati 4800 metri quadrati di cartone. I suoi prodotti sono divisi in stampati editoriali, commerciali e prodotti di cartotecnica, per 600 clienti. Ciclo produttivo completo anche delle cosiddette nobilitazioni, plastificazione dry, fustellatura, stampa a rilievo... Il fatturato del 2017 è stimato in tre milioni e mezzo di euro.



riviste. Tablet ed e-book per leggere i libri non sfondano, non sostituiscono il piacere di toccare e sfogliare un volume. Casa mia è una grande libreria. Si trovano libri anche in bagno o in cucina. Se devo fare una pausa prendo un libro. Un fatto imprescindibile della mia vita. Non è vero che tutti i ragazzi rifiutino la carta; mio figlio Fabio, che ha 21 anni, per esempio, non lo fa, anche se cerca l'informazione via internet”.

L'amore per la carta e il rispetto per l'ambiente hanno spinto l'azienda a ottenere la certificazione FSC (Forest Stewardship Council). “Possiamo certificare la provenienza della carta da foreste gestite secondo rigorosi standard ambientali, sociali ed economici. Che la stampa distrugga le foreste è una leggenda. Sono più gli alberi piantati che quelli abbattuti. Il tablet consuma energia per essere prodotto e durante il suo utilizzo, il libro non lo devi ricaricare. E poi la carta è biodegradabile e si può riciclare in media fino a sette volte”. E mostra dati che dimostrano la crescita delle foreste europee e che nel mondo la deforestazione, soprattutto nelle aree tropicali, nasce per esigenze agricole o energetiche locali, non per produrre carta. Questa donna, di origini castelbuonesi, ha realizzato nell'arte tipografica le sue due anime, una tecnologica e l'altra portata al contatto umano. “Non ero mai entrata in una tipografia.



Ricordo che a Castelbuono dove trascorrevi, da bambina, le mie vacanze estive c'era vicino al corso una tipografia che mi sembrava un anatro buio e rumoroso, mi faceva quasi paura. Pensavo - racconta - di lavorare nel turismo, studiavo le lingue. Poi ho fatto un corso di formazione tra Vicenza e Perugia, in economia aziendale, marketing ma anche programmazione e database management system. Alla fine era previsto uno stage aziendale e così sono arrivata alla Arti Grafiche Siciliane. In quel periodo l'azienda doveva rinnovare la fotocomposizione, era il tempo della videoscrittura, del desktop publishing e della grafica computerizzata e così venni assunta. E ho scoperto un mondo bellissimo. Non pensavo potesse diventare la passione della mia vita”.

Stefania Fiasconaro è una donna che porta la sua serenità dalla casa al lavoro e viceversa. “Vivo felice con mio marito Stefano nella nostra famiglia allargata e faccio un lavoro che dopo trent'anni ancora mi gratifica. Cosa chiedere di più? Per me il contatto umano è importante. Nel nostro lavoro è fondamentale parlare con le persone, non si può fare tutto solo con mail e computer. I nostri clienti lo capiscono: c'è chi assiste emozionato alla stampa, ad altri invece mandiamo le foto e i video dei loro stampati durante le varie fasi di lavorazione”.

EREDI DI UNA TRADIZIONE CENTENARIA

La storia delle Officine Grafiche ha radici centenarie. Ovvero in due aziende, le Arti Grafiche Siciliane della famiglia Cosentino (1914) e le Arti Grafiche Pezzino (1912) che si fusero a metà degli anni Novanta.



Il risultato furono le Officine Grafiche Riunite con la nuova sede dello stabilimento di Brancaccio. La crisi economica nel 2012 costringe l'azienda alla sofferta scelta di chiudere. Per iniziativa di un gruppo di dipendenti, che investono i soldi della mobilità, si forma la cooperativa Officine Grafiche che rileva l'azienda e continua con successo la tradizione.

ANDARE A NOZZE SENZA STRESS

Loredana Giliberto,
wedding planner
innamorata della Sicilia
Marketing, psicologia,
conoscenza del territorio
“Un rapporto intenso,
le spose
poi diventano mie amiche”

Nel suo logo c'è un limone in parte sbucciato, una ruota di carretto dipinta a colori vivaci, un fiore di zagara. I profumi e la bellezza della Sicilia, protagonisti del suo lavoro. Loredana Giliberto è una wedding planner, una organizzatrice di matrimoni ma anche di altre occasioni speciali. Tranne quello di trovare il coniuge, può risolvere ogni problema delle vostre nozze. Liberandovi dallo stress del programmare il giorno più felice della vostra vita. Una signora elegante e dinamica, un vulcano di idee che si accompagna a un bisogno di precisione di tipo tedesco. “Il mio lavoro - spiega - è nato in America. A Palermo spesso si fa confusione, alcuni si improvvisano wedding planner senza la necessaria preparazione. C'è chi ci vede come quelle che fanno i fiocchi. Io ho avuto due maestri l'architetto Angelo Garini ed Enzo Miccio. Bisogna aver studiato marketing aziendale, non è solo organizzare un buffet e scegliere i confetti. E bisogna saper collaborare con altre figure professionali come il fotografo, il flower designer, gli chef delle aziende di catering”. “Il punto di partenza - dice Loredana Giliberto - è il budget. Si può puntare su un aspetto e risparmiare su un altro. Per esempio l'addobbo floreale della chiesa può essere molto bello e costare meno se si usano fiori di stagione al posto delle rose. Poi due cose ricorderanno gli invitati: la location e cosa hanno mangiato. Ma per gli sposi saran-

no importanti tutti i particolari”. Per raggiungere l'obiettivo “niente preventivi per telefono” e “non mettere un limite agli appuntamenti, perché bisogna raggiungere una intesa forte, tanto che molte spose dopo restano miei amiche e io divento una di famiglia”. E non basta. “Servono anche doti di psicologo”. Per capire i desi-

deri degli sposi, per rispettare gli equilibri familiari. “Molti non hanno le idee chiare, devo capire chi ho davanti. Come vorresti il tuo matrimonio? Rispondono: semplice, bello, elegante. Ma ciascuno può avere un'idea diversa di bellezza o eleganza. Il progetto poi deve trovare una coerenza: se la chiesa è barocca l'addobbo floreale dovrà essere in armonia con il luogo. Lo stesso per la location che può caratterizzarsi con uno stile diverso ma non troppo lontano da quello visto in chiesa”.

La passione di Loredana Giliberto è arrivata fino a Mosca, dove ha partecipato a un workshop di destination wedding: molti ricchi stranieri, tra cui i russi, sono alla ricerca di luoghi dove organizzare matrimoni da favola. “La Sicilia, nonostante i suoi valori, è un fanalino di coda come meta per un matrimonio. Adoro la mia terra, lo stile siciliano, la bontà del vino e del cibo. Grandi potenzialità alle quali bisogna accoppiare i servizi. Come capienti hotel a cinque stelle e trasporti efficienti. Si tratta di matrimoni eventi. Qualcuno sceglie Taormina ma la Sicilia occidentale





L'ULTIMA NOVITÀ È IL BABY SHOWER

Loredana Giliberto può pianificare anche compleanni, battesimi, prime comunioni, pranzi e cene aziendali, feste di laurea. E poi baby shower.

Si tratta di un'usanza americana che sta prendendo piede anche in Italia. È una festa celebrata poco prima del parto, più spesso in casa ma anche in location esterna, quando la futura mamma è al settimo o all'ottavo mese di gravidanza. I parenti e gli amici più cari festeggiano l'imminente nascita del bambino, portando regali. Una festa che può avere un tema dominante, come un colore legato al sesso del nascituro.



è poco conosciuta. Dolce & Gabbana con il loro evento hanno contribuito a migliorare l'immagine di Palermo e della Sicilia nel mondo. Adesso dobbiamo crescere ancora e imparare a fare squadra perché solo così possiamo aver successo”.

Quando parla della Sicilia, gli occhi di Loredana si illuminano. “Adoro la mia terra e lo stile siciliano è protagonista dei miei matrimoni. Ho studiato la storia dei gioielli siciliani, gli antichi menù delle nozze che si possono proporre rivisitati in chiave moderna. I vasi di ceramica a forma di testa di moro. Collaboro e mi trovo bene con diversi catering siciliani ma ho instaurato un feeling speciale con lo chef Natale Giunta che ha la mia stessa idea del valore immenso del nostro territorio”.

Papà impiegato statale, madre casalinga, studi classici con “un professore di storia dell'arte che mi ha fatto innamorare di Palermo”. E poi tanti lavori, come la gestione amministrativa di una gioielleria. “Sono stata sempre precisa e per le feste ero considerata una leader dalle mie amiche. Ho organizzato il mio matrimonio, quello di mio fratello, feste, compleanni...Pensaci tu, dicevano. Così ho deciso di far diventare tutto ciò la mia professione e sono anda-



ta a studiare all'Accademia di Enzo Miccio a Milano. Ma nessuno dà una patente per questo lavoro. Bisogna anche avere doti naturali e sapersi sacrificare. Se serve, posso lavorare 20-30 ore senza staccare. Cerco di non fare troppi matrimoni. Massimo uno a settimana, in modo da poterli seguire con attenzione. Controllo tutto, comprese le divise di ciascun cameriere. Faccio ordini di servizio precisi, ciascuno ha i suoi orari e deve rispettarli. Vale anche per la sposa, soprattutto in estate quando nell'attesa gli invitati si possono sciogliere sotto il sole: è meglio contenga il suo ritardo al massimo in dieci minuti. Qualcuno mi dice che sono come la Merkel: un complimento. Vado via solo dopo il taglio della torta, sono responsabile di tutto ciò che accade. E servono ogni volta un paio di giorni per smaltire l'adrenalina".

Per una volta penserà a se stessa, per la festa per i suoi 25 anni di matrimonio: "Devo ringraziare i miei familiari, mio marito e mio figlio - conclude - per la forza e il coraggio che mi danno. E anche tutti i miei amici più cari. Nel mio lavoro mi è capitato di celebrare, dopo nozze civili in comune, anche quattro riti simbolici. Il matrimonio resta una grande emozione".

FESTEGGIARE LE UNIONI CIVILI

Nel sito di Loredana Giliberto (loredana.giliberto.it) si trova anche una sezione dedicata al wedding gay, ovvero la disponibilità a organizzare il festeggiamento di unioni civili.



"Non è ancora capitato. Ho tanti amici omosessuali - dice Loredana Giliberto -. L'amore è amore. Punto. Non importa se si tratta di due maschi o due donne piuttosto che un uomo e una donna. Mi piacerebbe organizzare una festa per un'unione civile, con gusto e attenzione. Tutti ma proprio tutti abbiamo diritto di realizzare i nostri desideri che, come l'amore, non conoscono differenze".

LA TRADIZIONE ORAFA SI VESTE DI FUTURO

**Manuela Monaco
e l'innovazione
dell'azienda di famiglia,
la gioielleria Cipolla
Vendita on line, wedding store
e produzione propria
"con l'orgoglio e la cultura
del nostro territorio"**

Manuela Monaco è una donna dall'eleganza semplice e dalle idee chiare, coinvolta con passione e protagonista nell'azienda di famiglia, ovvero la gioielleria Cipolla, con due punti vendita nel centro storico di Palermo. "Sono nata e cresciuta a Messina - racconta - dove mi sono laureata in Legge. Poi ho conosciuto quello che sarebbe diventato mio marito, Cristian Cipolla, e mi sono trasferita a Palermo. Dapprima ho fatto esperienza in studi legali e ho insegnato Diritto a scuola, poi sono stata soprattutto un mamma, dedicandomi ai due figli, Francesco, che oggi ha 18 anni, e Sofia, 13. Davo una mano in azienda solo per la parte amministrativa. Da quasi sei anni, con l'apertura di un secondo punto vendita, sono presente ogni giorno e partecipo delle scelte aziendali". Padre direttore di banca e madre dipendente della Soprintendenza ai Beni culturali, Manuela Monaco ha esplorato il pianeta commercio con grande passione, frequentando corsi di gemmologia, studiando il settore, confrontandosi con l'esperienza del marito. Oggi è impegnata nell'innovazione dell'azienda che si muove in varie direzioni. "I gusti - spiega - cambiano e muta l'immagine della bellezza. Bisogna pensare ad accontentare i gusti del grande pubblico ma anche offrire qualcosa di diverso. Lo facciamo realizzando nostri gioielli". Mostra un anello in oro bianco e diamanti con micro decorazioni barocche.

"Un omaggio - dice - a quello che abbiamo attorno, gli oratori con gli stucchi del Serpotta, linee e merletti ispirati a quelli del marmo delle chiese barocche del centro storico di Palermo". Basta fare quattro passi, entrare nella chiesa di San Domenico, guardare la cappella di San Giuseppe, per esempio, per capire tutto.

Si tratta di gioielli ideati dal marito e realizzati da artigiani di Palermo come da Valenza Po.

La tradizione. Gioielli per battesimi, comunioni, fidanzamenti... "C'è una ripresa. Si sta comprendendo che il prodotto elettronico prima o dopo finisce e non rimane alcun ricordo. Molti si sono stufati dei regali mordi e fuggi. Un gioiello resta in famiglia a ricordare un avvenimento. A Palermo si usava fidanzarsi tra la fine di ottobre e i primi di novembre, in modo che per i Morti, il 2 novembre, il fidanzato mandava alla fidanzata e alla sua famiglia una cesta di frutti di martorana che conteneva l'astuccio con l'anello. Forse per far partecipare all'avvenimento anche i familiari che non sono più. Un'usanza molto tenera. E in questo periodo vendiamo ancora tante fedine".

La filosofia d'impresa di Manuela Monaco prevede di "innovare l'attività legata alla tradizione, allargare il raggio d'azione per poi reinserire il tutto nel territorio. Oggi non basta vendere, bisogna conoscere quel che si propone, spiegarlo anche dal punto di vista culturale, perché il





GLI ORAFI DA SECOLI ATTORNO A PIAZZETTA MELI

La zona attorno a piazzetta Meli ospita gli artigiani orafi palermitani sin dal Duecento come mostra anche la toponomastica: via e piazza S.Eligio, protettore degli orafi, via Argenteria Vecchia, Via Argenteria (Nuova).

Il 12 maggio del 1447 viene istituita la maestranza degli Orafi e degli argentieri di Palermo, con un marchio di garanzia dell'argento: l'aquila con ali rivolte verso il basso e sigla RUP (Regia Urbs Panormi). Nel 1650 fu costruita la chiesa di San Eligio degli argentieri, bombardata nel 1943, le cui rovine gli orafi stanno cercando di riqualificare.



cliente, che s'informa sul web, tende ad essere un tutto-ologo. Bisogna dargli il maggior numero d'informazioni". Un esempio è l'ultima iniziativa, l'apertura di un wedding store. "Al secondo piano del punto storico di vicolo della Guardiola una esposizione dedicata agli sposi. Gioielli, fedeli ma anche orologi per fare un regalo ai testimoni. Ma vorremmo espandere il progetto con corsi, per esempio sull'estetica della tavola o della sala delle nozze, e collegarci ad altre aziende artigianali del quartiere interessate al matrimonio, come produttori di confetti o tipografie. È importante fare rete nel nome dell'orgoglio delle tradizioni di questa zona della città".

Rinnovare l'azienda vuol dire anche vendere on line. "Ci hanno sconsigliato tutti - spiega la signora Manuela - affermando che i gioielli vanno visti dal vivo e toccati. Invece siamo soddisfatti. Vendiamo dal sito, con l'aiuto della Max Service, da cinque anni. Abbiamo fatto ingenti investimenti per garantire la sicurezza, con feedback eccellenti. Ogni giorno vendiamo uno o più oggetti on line, in tutto il mondo. Dapprima i compratori erano emigrati italiani poi tanti stranieri: Ucraina, Canada, Stati Uniti, Giappone. Ma comprano anche palermitani che



preferiscono la consegna a casa. C'è il diritto di recesso ma è capitato solo un paio di volte su centinaia di transazioni. Dedichiamo spazio al sito agli oggetti vintage, per esempio orologi anni 70-80, che attirano i collezionisti. Stiamo pensando di dedicare uno spazio sul sito proprio dedicato al collezionismo”.

Il tutto con grande attenzione ai valori familiari. “Con mio marito siamo una coppia in armonia e ciò si riversa sull'attività. A cena parliamo delle scelte da fare in modo naturale. Cristian è un braccio armato, affronta i problemi pratici e siamo in sinergia totale per la parte creativa. Uniamo le forze. Essere imprenditori del nostro settore è una sfida totale, non sai cosa c'è dietro l'angolo, dai cambiamenti del mercato a tassazioni sfavorevoli. Non facciamo tutto ciò solo per noi, ma per la famiglia, in continuità con quello che ha iniziato mio suocero. Se i figli sceglieranno questa strada sarà in un'ottica di crescita, per esempio con alte competenze sulle pietre. A mia figlia, in particolare, cerco di insegnare l'importanza di essere autonoma e indipendente, prima di avere una persona accanto. Con l'esempio: mi piace lavorare e sentirmi utile”.

QUASI 70 ANNI DI STORIA, DUE PUNTI VENDITA

La gioielleria Cipolla è stata aperta da Francesco Cipolla nel 1950 in vicolo della Guardiola 2, nel quartiere tradizionale di attività degli orafi palermitani.



Il testimone è stato poi raccolto dal figlio Cristian con la moglie Manuela Monaco. Qualche anno fa è stato aperto un secondo punto vendita, in via Giovanni Meli 72, di fronte al fianco della chiesa di San Domenico. Inoltre gli acquisti possono essere effettuati anche via web attraverso il sito www.cipollagioielli.com, con spedizione a casa (gratis per ordini superiori a 39 euro). Presente una sezione outlet.

LA SOGNATRICE TENACE DEL VINO

**Flora Mondello, titolare
della Gaglio Vignaioli,
in pochi anni ha rinnovato
con successo una tradizione
centenaria: "Fare impresa
vuol dire anche rischiare
per le idee in cui credo"**

Camminando tra i suoi vigneti si rimane affascinati dal largo panorama sul mare, si scorgono il promontorio di Tindari e, se il cielo è sgombro di nubi, l'isola di Vulcano. Un mondo semplice. Terra, aria, acqua e fuoco. Da qui, i vini dell'etichetta Gaglio Vignaioli dal 1910 partono per lunghi viaggi alla conquista del pianeta. Questo è il centro del cuore di Flora Mondello, titolare

della azienda di Oliveri. Giovane imprenditrice, 34 anni, in dieci ha portato al successo sul mercato internazionale l'azienda, che pure ha una tradizione centenaria. Una donna forte, determinata e innamorata della vita, che protegge con l'ironia le emozioni, l'amore per la terra in cui è nata e per la famiglia; che agisce contro i luoghi comuni della Sicilia terra del non fare. Il suo motto, lei lo chiama karma, è: "Nella fame di avvenire c'è la ricetta del successo". E al futuro pensa in continuazione rinnovando la produzione, facendo restyling delle etichette, investendo nella ricerca. "Tutto inizia nel 1910 con mio bisnonno Tindaro - racconta -, poi mio nonno Francesco Gaglio trasformò i terreni di famiglia in un'azienda agricola. Aveva fatto la guerra in Croazia, era stato in Costa azzurra e aveva visto che c'era un benessere sconosciuto, una differenza abissale con Scala di Patti che aveva allora 600 anime, oggi ridotte a 200. Così in quel sofferto dopoguerra decise che doveva fare qualsiasi cosa per far crescere l'azienda e il territorio. È stata la mia rovina - sorride -, uno dei motivi per cui ho deciso di non lasciare la Sicilia. Faccio parte della generazione più titolata d'Italia, tra lauree e masters, costretta ad augurarsi di

andar via. Ho deciso di rimanere, chissà cosa sarebbe successo se..."

Ma quel se non esiste. "Occuparmi dell'azienda - dice - è stato per me naturale, sono figlia unica e mio nonno, prima di morire, aveva già fatto una società La Flora con il mio nome. Era scritto nel destino, come dire non hai scelta"

Il nonno Francesco coltiva patate novelle, che vende fino in Germania finché la concorrenza di paesi più poveri chiude il mercato; produce vino sfuso, il mamertino, che spilla dalle botti o viene mandato fuori per irrobustire i vini francesi. Flora studia a Palermo architettura (sarà laurea con lode) e insieme si prepara con la madre Maria Teresa a rinnovare l'azienda: "Abbiamo deciso a un certo punto di fare vino di qualità. Vendere vino al minuto non andava più bene. Così nel 2007 nasce Gaglio Vignaioli. Abbiamo iniziato a vendere vino in bottiglia, con la collaborazione di Gianfranco Lena per la parte commerciale e della sorella Stefania Lena come enologa. E abbiamo avuto successo" Una scelta di cui non si è mai pentita nonostante tutto: "Diamo lavoro a una cinquantina di stagionali, tutti siciliani. Mio nonno voleva bene al paese e mi ha insegnato la funzione sociale del fare impresa, l'importanza di dare un'opportunità di lavoro al territorio. Però questa è una terra in cui il successo non è consentito. È difficile mettersi in gioco, più facile dire me ne vado. Operare in Sicilia vuol dire scontrarsi quotidianamente con una serie di disagi: la burocrazia, le difficoltà di ricevere credito, la logistica. Il costo dei trasporti supera quello della merce. Per la distanza ma





LIVA, OLIO E UNA CANTINA DAL DESIGN MODERNO

L'azienda, con terreni collinari a Scala di Patti e a Oliveri, contiene 18 ettari coltivati a vigneto.

Inoltre c'è uno splendido frutteto di agrumi e pesche e 10 ettari di ulivo a Scala di Patti che producono olio biologico extravergine dop Valdemone. La nuova cantina colpisce i visitatori per il suo design moderno. Vengono organizzate degustazioni in cui il vino della casa si accoppia a prodotti freschi. La produzione in totale ha raggiunto un milione di bottiglie di cui 480.000 a marchio Gaglio. Ha ricevuto numerosi premi, tra cui la Gran Medaglia di Can Grande al Vintaly 2014.



anche per i pessimi collegamenti. Fare l'imprenditore è faticoso, ma sono orgogliosa di Gaglio Vignaioli e non saprei vivere senza, nonostante i problemi connessi all'operare in Sicilia".

Nel 2013, una svolta importante. L'apertura della nuova cantina e sede aziendale. "Sorge proprio nel campo di patate di mio nonno - dice Flora Mondello - a Oliveri. Per costruirla ho tenuto un coltello fra i denti per un anno, adesso ci scherzo sopra. Abbiamo realizzato uno spazio per ospitare degustazioni ed eventi. Siamo in un bacino che attira turisti da tutto il mondo". Il 90% della produzione è destinato all'estero. "Vendiamo tanto in Asia, anche in Cina. In Giappone siamo fortissimi. Siamo in continua espansione e ciò richiede di aumentare la produzione. Scommetto ancora sulla Sicilia, su ciò che mi sta a cuore, sui miei legami affettivi. Perché nonostante i problemi, la nostra isola è il posto più bello del mondo. Io distinguo tra manager e imprenditori. I primi fanno calcoli prima di ogni scelta, gli imprenditori se sentono a pelle di essere sulla strada giusta, rischiano l'osso del collo per quello in cui credono. Noi imprenditori siamo tenaci sognatori. Ci vuole entusiasmo e passione".

Come capita a molte imprenditrici c'è da conciliare lavoro e famiglia. "Mia figlia Giulia - racconta - ha 14 anni, fa il liceo classico ed è un'adolescente inquieta. Il mio vero boss, il mio capo. Discuto



spesso con lei del fatto che l'imprenditore donna non ha diritti. Tocca fare tutto a noi, badare alla famiglia e all'azienda. Cerco di farle capire che ogni cosa è frutto di enormi sacrifici, che non tutto è dovuto". L'architetto Mondello vive a Palermo, ma, in effetti, è in continuo movimento. "Mi piace molto viaggiare e sono la brand ambassador della mia azienda. Vado nel mondo ad aprire i mercati, come ho fatto in Giappone. Poi mando Gianfranco Lena per i contratti. La mia è una vendita emozionale per un vino che racchiude la storia lunga cento anni di una famiglia. Mi ha dato grande soddisfazione riunire attorno al mio tavolo in cantina, un importatore cinese, uno statunitense, buyers di una catena giapponese, un russo e uno svizzero-italiano. E anche loro si sono innamorati di questo luoghi e dei nostri vini".

Nel suo profilo di Whatsapp, Flora Mondello ha scritto "Vincit omnia pertinax virtus", ovvero tutto vince la virtù tenace, il coraggio ostinato. Un motto di Elisabetta I, incarcerata dalla sorella Maria nella Torre di Londra, e poi diventata una grande regina. Pensiamo che anche lei nelle difficoltà si sia sentita così. "In dieci anni - conclude - non pensavo di fare tanta strada. Non sono arrivata. Bisogna fare sempre meglio. Ma resto la bambina che correva nei vigneti. Soltanto che adesso lo faccio con mia figlia e con Bat, il mio cane".

IL DON TINDARO DEDICATO AL BISONNONO

La Gaglio Vignaioli produce un vino d'eccellenza il Don Tindaro, dedicato al fondatore della cantina, il bisnonno di Flora, che lo produceva già negli anni Trenta.



Si tratta di un mamertino rosso doc, realizzato con un blend di uve di nero d'Avola e Nocera dei terreni di Oliveri. Il mamertino è uno dei più antichi vini italiani. Piaceva a Giulio Cesare, che lo cita nel De Bello Gallico e lo diede al banchetto di festa per il terzo consolato. Fu lodato anche da Marziale e Strabone. Il Don Tindaro, dal rosso intenso con riflessi violacei, è ottimo abbinato a piatti di carne e formaggi.

METTI LA SICILIA IN UN BARATTOLO

Laura Montalbano gestisce
con i fratelli e i genitori
l'azienda di famiglia: sughi
e conserve delle vecchie ricette
"A Sambuca stiamo bene,
se il lavoro non c'è
bisogna saper inventarlo"

Con il nostro sugo di pomodoro senza conservanti e senza additivi chimici ho svezzato mio figlio Alessandro che oggi ha 17 mesi". Laura Montalbano, mostra una foto del bambino: il viso sporco di salsa, gli occhi felici che ridono e un piatto di lasagne in primo piano. Siamo a Sambuca di Sicilia, negli uffici dell'azienda di famiglia, Casa Montalbano. Nelle

pareti domina il vetro e la trasparenza: dall'interno si ammira il paesaggio di dolci colline sul lago Arancio, dall'esterno, al pianterreno, si può seguire la lavorazione dei prodotti. "Mi sono laureata - racconta Laura - in Ingegneria gestionale a Palermo, così mio fratello Sergio. Poi c'è mio fratello Alessandro vicino alla laurea in economia del turismo a Rimini. A Sambuca, come in tutto il Sud, non c'erano tante opportunità di lavoro. La scelta era tra andare fuori come molti colleghi o costruire qualcosa di nostro. In famiglia avevamo tante idee, pertanto, abbiamo detto ai nostri genitori se non fosse il momento di realizzarle". Giuseppe Salvatore Montalbano, ex sindaco di Sambuca, laureato in lettere moderne, uomo di sinistra illuminato e lungimirante dice sì. Siamo nel 2009, l'azienda Casa Montalbano, nata nel 1997, va rifondata.

Il pensiero di Montalbano senior è che la terra sia la grande forza della Sicilia ma bisogna puntare sulla filiera alimentare, poiché per i prodotti freschi il mercato è asfittico. Viene costruito un nuovo stabilimento in contrada Castellazzo; le vendite iniziano nel 2011.

"Gli inizi - prosegue Laura - sono stati duri: Investimenti importanti, sacrifici. Ricordo che non fu facile mettere a punto una marmellata di melone giallo, per poi scoprire che la gente non era interessata al prodotto. Adesso stiamo raccogliendo i frutti, le vendite vanno bene. Siamo arrivati al punto che le richieste superano la nostra capacità di produzione. Per cui

stiamo valutando di ampliare gli impianti".

Laura si occupa dell'amministrazione dell'azienda, Alessandro cura la produzione e Sergio le vendite, tutta la famiglia partecipa alla messa a punto dei prodotti e alla gestione della fabbrica nel suo insieme. "Siamo tutti bravi in cucina - dice Laura - ma realizziamo le ricette tradizionali di mia madre Maria Montana, insegnante di francese e ottima cuoca. L'ultima parola su ogni prodotto nuovo spetta a lei, il suo gusto è una certezza. Ricerca accurata di materie prime di qualità dal finocchietto selvatico ai pomodori secchi. Niente conservanti, né coloranti. Si fanno prove e assaggi. Il prodotto viene approvato solo se piace e se il sapore si conserva buono nel tempo".

Un prodotto dall'anima siciliana: "La nostra mission - prosegue - è la ricerca dell'eccellenza qualitativa: le salse, i pesti, i sughi, le marmellate, le conserve, sono ottenuti utilizzando materie prime fresche di stagione del nostro territorio. L'uso di moderni macchinari e tecnologie di lavorazione ci permettono di ottenere prodotti sani, di buon gusto e di ottima qualità; veloci da utilizzare nella frenetica vita moderna".





PRODOTTI A BASE DI MATERIE PRIME FRESCHE

I prodotti di Casa Montalbano sono realizzati con materie prime fresche. Il catalogo è vasto.

In primo piano i sughi: di carne (ragù, salsiccia e melanzane, salsiccia e funghi...), di pesce (da sarde e finocchietto a sciabola uva e pinoli), vegetali (pomodoro e basilico, ciliegina, norma...). Poi zuppe (dalle lenticchie al macco di fave) e i pesti (siciliano, trapanese, melanzane e mandorle...). Gli antipasti (carciofini, caponata, giardiniera...) e i paté (olive, finocchietto selvatico, capperi...). Le marmellate di agrumi, tra cui limone e zenzero, le conserve, le creme dolci...



Intanto i tre fratelli si sposano, nascono quattro bambini. La domenica, la famiglia si riunisce a pranzo ("per noi è un rito") secondo tradizione. Laura si occupa anche della gioielleria di famiglia, che festeggia i 50 anni, nata negli stessi locali dove il padre da giovane aveva aperto una libreria che gli permetteva di mantenersi gli studi ("allora viveva dagli zii, perché i suoi genitori, ovvero i miei nonni, erano emigrati in Germania").

Un marito informatico, due bambini, Carola che ha tre anni oltre Alessandro, il lavoro in azienda e in gioielleria.... "Faccio tante cose - dice Laura - ma riesco a organizzarmi. Mio padre ci ha trasmesso energia e disciplina. Per esempio, da giovani non importava l'orario in cui tornavamo a casa la notte ma in ogni caso alle otto dovevamo essere in piedi. Ho passato tante vacanze a dare una mano in azienda, per esempio a Natale per confezionare pacchi regalo. Non era un dovere ma un'abitudine, uno stile di vita". Sambuca continua a perdere tanti abitanti, le sezioni della scuola media sono diminuite. Ma qualcosa si muove. L'anno scorso è stata eletta "Borgo dei Borghi" e si stanno ristrutturando le case dei vicoli saraceni del centro storico per realizzare un albergo diffuso. "Tanti giovani - prosegue l'ingegnere Laura Montalbano - vanno via. Aspirano al posto sicuro, all'impiego statale che qui non c'è. Per restare bisogna



fare sacrifici, inventarsi il lavoro. Capisco che non è una scelta facile. Noi cerchiamo materie prime da comprare in Sicilia per i nostri prodotti e spesso non bastano. Per esempio, gli ortaggi e il pomodoro biologico per i nostri sughi pronti. I pochi produttori non trovano manodopera locale e sono costretti a ricorrere alle prestazioni degli immigrati rumeni”. Laura Montalbano è soddisfatta: “Vivere a Sambuca non è male, c’è una qualità della vita superiore. Ho insegnato per un anno in provincia di Milano, ho fatto un’utile esperienza lavorando con altri e sotto gli altri, ma la vita era triste. Non cambierei casa mia e Sambuca per niente al mondo. Non perdiamo tempo nel traffico. C’è un teatro che funziona bene, se vogliamo andare al cinema Sciacca e Castelvetrano sono a 20 minuti, per fare shopping in 40 minuti siamo a Palermo. E si può sempre andar più lontano, entrando in un’agenzia di viaggio”. Per buona parte Casa Montalbano produce per conto terzi, inviando un prodotto finito in barattoli completi di etichetta: supermercati di qualità in Italia e poi Francia, Germania, Messico e adesso una imponente commessa dal Giappone. Ma con il proprio marchio è anche presente in tanti punti vendita di specialità gastronomiche. Se San Giorgio è il patrono di Sambuca, Laura e la sua famiglia sono pronti ad affrontare e domare il drago del mercato globale.

IL LEONE STILIZZATO SIMBOLO DELL’AZIENDA

L’azienda sorge in contrada Castellazzo, statale 188 al km 89, vicina al centro di Sambuca.



Il marchio Casa Montalbano è costituito da un leone che deriva da una raffigurazione antica contenuta in un’abitazione di famiglia: dapprima con foglie di acanto e poi, nella versione attuale, stilizzato. Sulle etichette dei prodotti in vendita diretta sono raffigurate ironiche pin up anni degli anni Cinquanta. Da un anno sul sito www.casamontalbano.it si possono comprare i prodotti on line, con spedizione tramite corriere che prevede la consegna entro tre giorni.

QUEI GIOIELLI TRA TERRA E CIELO

Mariuccia Palazzolo,
creatrice
appassionata
di pezzi unici: tra simboli
e suggestioni siciliane
"Bisogna circondarsi
di cose belle,
altrimenti cosa ci rimane?"

Quando parla delle sue creazioni, Mariuccia Palazzolo descrive gioielli e insieme cerca ed esprime il suo modo di intendere la vita. Niente è banale conversando con questa giovane donna nella sua casa di Cinisi, illuminata dalla luce. "Bisogna circondarsi di belle cose, altrimenti cosa rimane?", è il punto di partenza. "Ho lavorato sulle piste e le sale dell'aeroporto - racconta -, mi sono impegnata nel sindacato e in politica, ma niente mi soddisfa quanto la creazione". I suoi gioielli, le sue borse sono pezzi unici. "Lo faccio pensando alla persona cui sono destinati, pezzi unici, come se dovessi fare un regalo".

Chissà, forse tutto nasce da un nonno carrettiere che le raccontava "da bambina le storie dei paladini di Francia e mi portava a vedere i pittori che li dipingevano con colori accesi". E soprattutto la manualità appresa dal padre Michele, fabbro e artigiano. "Da piccola stavo in officina a mettere le guarnizioni nelle porte. Un padre che non mi ha mai detto questo non lo fare, anche oggi che gli chiedo come fondere l'argento. Ha 71 anni ed è ancora attivo con l'aiuto di mio fratello. Mi ha insegnato la manualità. Che utilizzo anche in altri campi, per esempio nel cake design". Laureata in Letteratura, spettacolo e musica, tre bambini da crescere, Pietro 14 anni, Michelle 7 e Sara 5. Una vita non

sempre facile ma affrontata con lo spirito che "nonostante le mazzette che ogni tanto arrivano bisogna essere ottimisti".

Una vitalità che la porta a teatro, a concerti, a viaggiare "perché la conoscenza è crescita, evolversi. Non mi sono mai limitata nel fare cose nuove". Una curiosità a conoscere

le altre persone "perché aiuta a conoscere se stessi. Ciò che ci dà fastidio in loro è qualcosa che non ci piace nascosta in noi stessi. Ciò che amiamo in loro è qualcosa latente in noi che vorremmo sviluppare. Contatti personali, non per telefono e social". Da questo ricco modo di stare al mondo (la vera ricchezza è immateriale) nascono i gioielli di Mariuccia Palazzolo. Bracciali, collane, orecchini, ciascuno diverso dall'altro, con molta cura nella scelta delle pietre e dei simboli. Con grande curiosità per la cultura indiana, i mala tibetani, i colori delle pietre e i legami con i chakra ovvero i punti del nostro corpo che raccolgono l'energia.

Ecco collane della linea spirituale come "mala tibetani, composti da 108 grani, che ci aiutano, come i rosari per la meditazione, a radicare la nostra vita al presente, senza pensare a ciò che è accaduto in passato e senza l'ansia del futuro". Oppure bracciali a 27 grani, che è un sottomultiplo di 108, con il simbolo dell'infinito. Agate gialle, cristalli di rocca, grani





COFFE GRANDI COME IL CUORE DELLE DONNE

Gioielli e borse di Mariuccia Palazzolo sono mostrati e possono essere comprati on line sul sito www.mariuscreations.com.

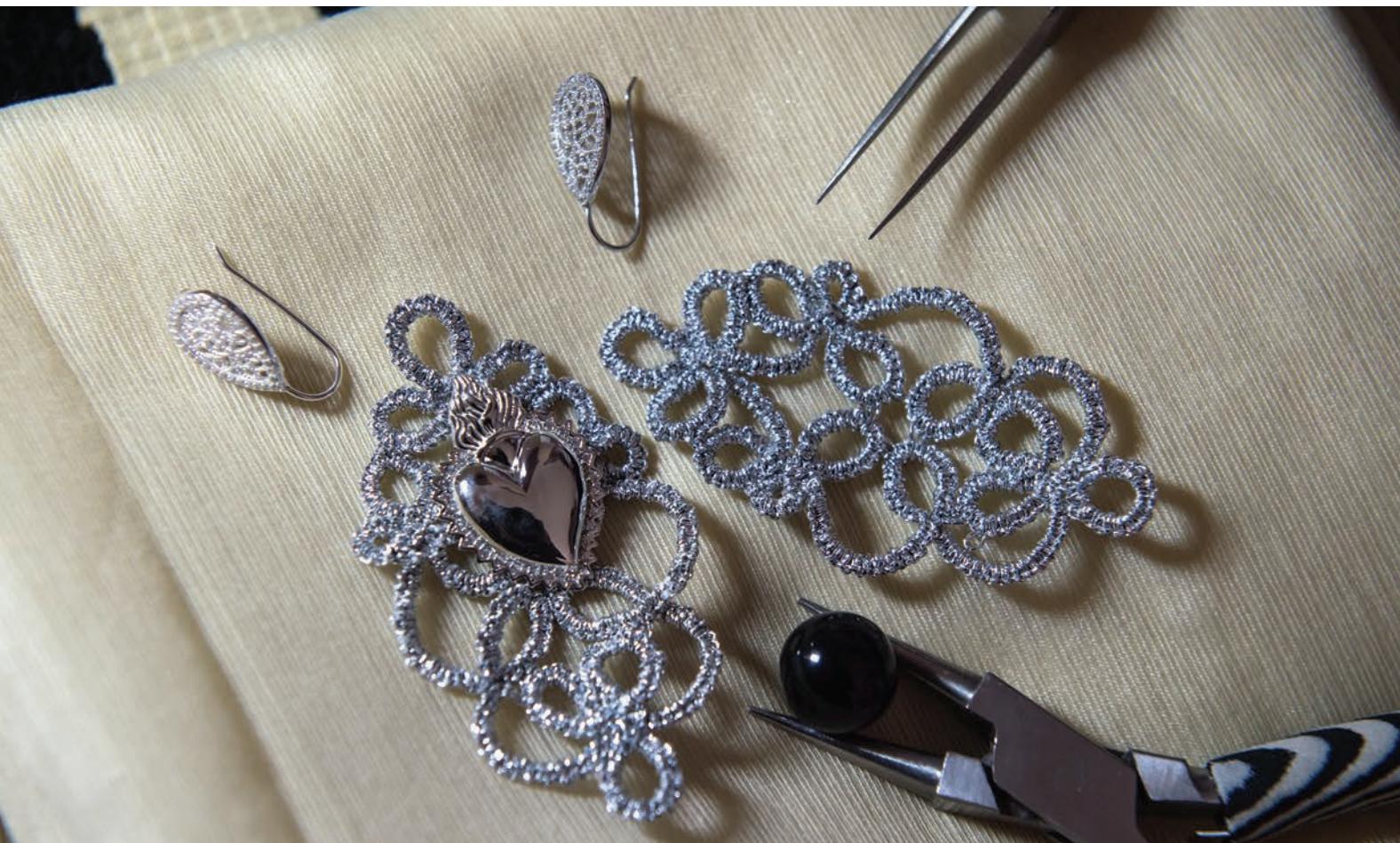
Contiene varie sezioni. Una è dedicata alle coffe, le borse artigianali: "È magica - ha scritto Mariuccia - la borsa di una donna e quanto è più grande, tanto è più grande il cuore della donna che la usa! La riempiamo di oggetti che servono ai figli, ai nostri uomini e compagni". Poi vi sono le sezioni dedicate alle collezioni di gioielli: pietre e coralli, linea spirituale e Winter collection. E la linea recycling in cui gioielli a pezzi acquistano nuova vita.



di occhio di tigre come pianetini dell'universo, occhi di gatto dal verde intenso, che Mariuccia accoppia a simboli, come quello splendido dell'albero della vita "perché dobbiamo avere radici solide nel terreno per aspirare ad elevarci in altezza e raggiungere il cielo". E poi la curiosità creativa che la porta a recuperare e trasformare oggetti già esistenti. Il simbolo delle Mariù's Creations, questo il marchio di Mariuccia, è una farfalla, che "nascendo bruco è un simbolo di trasformazione spirituale".

Un altro elemento delle creazioni di Mariuccia Palazzolo è la Sicilia. "Ho provato a vivere negli Stati Uniti, ma sono tornata, mi sentivo legata alla mia terra. Difendere le nostre tradizioni è bellissimo: la globalizzazione fa paura perché trasforma l'essere umano in una copia standard, sono invece le nostre peculiarità individuali ad arricchire il mondo". Quindi l'uso del corallo "simbolo di sicilianità", borse intrecciate come "la coffa, che preparano per me a Carini e a San Vito" e che decora "tutto rigorosamente a mano".

Gli oggetti votivi, le rose degli altari, i cuori d'argento. "Esprimo me stessa e cerco di dimostrare ai miei figli

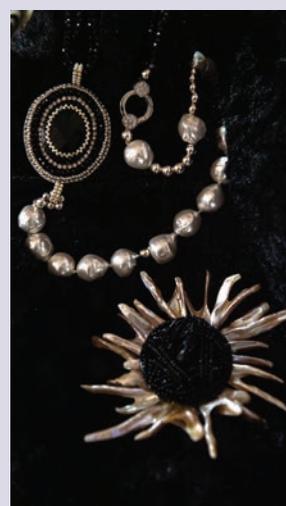


che si può riuscire anche nella nostra terra. E tra i miei obiettivi c'è quello di realizzare un laboratorio che possa dare lavoro a donne siciliane in difficoltà perché non hanno lavoro o lo hanno perso, che sono tante” E poi la passione per il turchese e le perle “che nascono da un granello di sabbia nella conchiglia, ovvero qualcosa di minimo può cambiare le cose”. Tutto ciò coniugato in gioielli eclettici e originali, per esempio con inserimenti di passamaneria o chiusure di porcellana. Mariuccia ha realizzato anche qualche bracciale destinato ai maschi, con il piccolo budda simbolo di prosperità o il gufo che rappresenta la saggezza. “L'uomo - spiega - vuol dare un significato più profondo a ciò che indossa”.

Sta dalla parte dello spirito contro la “banalità che dà fastidio” e il “nichilismo assoluto di chi vive senza pensare che siamo parte del nostro pianeta, che dobbiamo trattare bene e trasmettere ai nostri figli e alle generazioni future”. Se “l'unica bellezza duratura è la bellezza del cuore”, come sosteneva il poeta mistico persiano Rumi, i gioielli di Mariuccia Palazzolo provengono dal cuore.

IL FASCINO DEI SIMBOLI ANTICHI

Mariuccia Palazzolo porta ai polsi una decina di bracciali, ciascuno con il suo simbolo.



“Questo - mostra Mariuccia Palazzolo - è il cammino della vita, questo una runa anglosassone, questo un acchiappa-sogni degli indiani d'America: si tratta di una tela di ragno che cattura i brutti sogni e fa passare solo quelli belli. E poi un fiocco di neve, legato al segno zodiacale della bilancia, il mio segno; un leone che rappresenta coraggio, forza, prosperità. L'ala della libertà: di uno stato d'animo, di un pensiero, di essere se stessi”.

LA CULTURA UNISCE RUSSIA E SICILIA

Irina Pererva, presidente
dell'associazione Le Muse
e cantante lirica. "Nel mio cuore
due mondi in armonia
La musica, incontri
e la conoscenza della lingua
per favorire il dialogo"

Russa e siciliana. Irina Pererva, mezzosoprano e presidente dell'Associazione Italo-russa Le Muse, vive per sua scelta a Palermo da 17 anni e domina a perfezione l'italiano. "Sono venuta nel 1999 - racconta - per cantare nell'Eugenio Onieghin di Cjakovski al Teatro Massimo con Mirella Freni e mi sono subito innamorata della Sicilia. Una terra

benedetta che non lascia indifferente nessuno. Clima e natura splendidi, bellezze culturali. L'anno dopo mi sono trasferita. E in seguito mi sono sposata con un palermitano. Mi sento in parte siciliana, amo questa terra come la mia patria anche se la Russia resta nel mio cuore e non ho dimenticato ciò che mi ha dato anche dal punto di vista della mia formazione musicale".

Alta, bionda, piena d'energia: una donna attiva, artista e appassionata a tanti progetti culturali, che realizza tramite l'Associazione Le Muse che ha fondato nel 2009 per far da ponte tra il mondo russo e quello siciliano. "I russi - dice - spesso non conoscono la Sicilia come meta turistica, vanno in Tunisia, in Egitto. Ma quanto arrivano qui rimangono stupiti. Chi può offrire in pochi metri di centro storico, monumenti come la Martorana, San Cataldo, Santa Caterina, piazza Pretoria? Nel 1845 venne a Palermo l'imperatrice Alessandria, moglie dello zar Nicola I. I suoi polmoni si erano ammalati e fu scelto il clima salubre di Palermo per farla stare meglio. Visse in una villa all'Olivuzza e anche lei si innamorò della Sicilia. Tanti

artisti russi sognavano di venire in Italia per studiare l'arte; anche grandi scrittori come Anna Achmatova che fu premiata a Taormina nel 1964 e Marina Cvetaeva che visitò la Sicilia in viaggio di nozze". Irina Pererva, quindi, è impegnata con la sua associazione a incrementare i rapporti culturali tra Russia e Sicilia: musicisti e studenti russi vengono a suonare e

studiare a Palermo e viceversa. "Stiamo cercando di sviluppare i rapporti con i Conservatori. C'è un progetto con quello di Trapani per scambi culturali musicali". La stessa Pererva è protagonista di questi concerti. "Per i 200 anni dalla nascita di Verdi nel 2013 c'è stato uno scambio con gli Amici di Verdi a Mosca. Musicisti russi sono venuti a Palermo, io ho cantato a Mosca". Particolare la locandina, naturalmente in cirillico, di quest'ultimo concerto: si vede il viso di Verdi sopra il panorama del golfo di Mondello visto dal monte Pellegrino.

Un altro fronte in cui è impegnata l'Associazione Le Muse è quello della lingua: "Facciamo corsi di italiano per i russi che arrivano a Palermo ma anche di altri paesi, come ucraini o bielorusi. Poi organizziamo corsi di russo, con la possibilità di ricevere la certificazione del livello raggiunto con l'Istituto Pushkin. Siamo gli unici a farlo in Sicilia. Imparare il russo può essere un elemento importante di ogni curriculum. Per esempio in ambito turistico e commerciale. La conoscenza del russo ha aiutato mio figlio Ilya, 27 anni, frutto del primo matrimonio, a trovare un buon impiego a Milano nel settore alberghiero.





CORSI PER LA CERTIFICAZIONE INTERNAZIONALE

L'associazione Le Muse organizza corsi di russo; in particolare di preparazione alla certificazione internazionale di conoscenza alla lingua russa.

Grazie a una convenzione con l'Istituto statale di lingua russa Aleksandr Sergeevich Pushkin, l'unica in Sicilia, i test per la certificazione vengono effettuati nella sede dell'Associazione. Si possono raggiungere sei livelli ed esistono due tipi di certificato: uno di competenza generale e uno di competenza specialistica professionale. Una convenzione è stata recentemente realizzata anche con l'Università di Palermo.



Facciamo corsi anche per i ragazzi bilingue. In Sicilia ci sono molte donne russe che si sono stabilite qui per amore, si sono sposate. È giusto che i loro figli mantengano anche le radici con il mondo russo". Irina Pererva si è accostata sin da piccola alla musica, alla scuola di pianoforte, poi al liceo musicale, laureandosi al conservatorio di Mosca in canto lirico, concertistico e insegnamento. Laurea che ha ottenuto anche in Italia al conservatorio di Trapani con il massimo dei voti. "Le prime parole italiane che ho conosciuto erano sugli spartiti: presto, allegro, vivace... Poi ho approfondito gli studi sulla musica italiana". Ma si possono conciliare tanti impegni, l'associazione, la famiglia, i concerti, quello per iniziative di solidarietà nel Club Palermo Normanna Inner wheel, di cui è consigliere? "Ho diminuito l'attività lirica per seguire la crescita di mia figlia Caterina, che oggi ha 14 anni, e per occuparmi dell'Associazione. Mi capita di cantare con piacere al Teatro Massimo, per esempio nel *Feuersnot* di Strauss con la regia di Emma Dante. È per me il più bel teatro d'Europa, dal punto di vista architettonico e della sala. E poi c'è grande cura nel repertorio e nella scelta di artisti prestigiosi". Irina Pererva crede soprattutto nel valore della cultura: "Solo la cultura ti permette di comprendere chi hai di fronte. I conflitti sono spesso frutto di ignoranza. Russi



e siciliani hanno importanti punti in comune, per esempio nelle tradizioni. Entrambi abbiamo grande rispetto degli anziani e dei genitori. Siamo molto legati alla famiglia e seguiamo con attenzione i figli, anche se alcune mamme siciliane sono troppo protettive. Entrambi siamo accoglienti con i nostri ospiti, soprattutto se sono stranieri, anche con chi non conosciamo. I russi amano e ammirano l'Italia, in particolare la moda. Qui mi sento a casa e per questo voglio dare un contributo allo sviluppo di questa terra. Il sindaco Orlando è sensibile alle nostre iniziative. Per esempio alla realizzazione in città di una chiesa ortodossa, importante per la nostra comunità”.

Tutto bello in Sicilia? “A volte le strade sono sporche per colpa di alcuni cittadini. Non mi piace vedere i migliori giovani siciliani andare a studiare fuori. Bisogna dare loro l'opportunità di rimanere nella loro terra. La condizione della donna in Sicilia è cambiata moltissimo in 50 anni. Oggi le siciliane hanno la capacità, come le donne russe, di trovare un proprio interesse nella vita e il successo professionale. E alcune russe, che arrivano qui con la laurea, si inseriscono nella società palermitana. L'Associazione Le Muse è uno spazio dove tale integrazione viene incoraggiata. E adesso festeggerò due volte il Capodanno: il 31 dicembre e il 13 gennaio per il calendario ortodosso”.

SEDE VICINO LA FIERA DEL MEDITERRANEO

L'associazione Le Muse è stata fondata nel 2009 e ha sede in via Antonino di Paola 5, una strada che si raggiunge da via Sadat 128, vicino la Fiera del Mediterraneo.



Nella sede dell'Associazione, vengono organizzati anche corsi di italiano per stranieri; un laboratorio teatrale per bambini (gruppi da 6 a 9 anni e da 10 a 14); un laboratorio in lingua russa gratuito per bambini da 3 a 6 anni; corsi di canto moderno e lirico, di violino e chitarra; la scuola di lingua russa per ragazzi biculturali e bilingue tra 7 e 14 anni.

INGRANDIRSI E RESTARE UMANI

Silvia Pistone, responsabile marketing del gruppo di famiglia dell'azienda di elettronica: "Web e social per raggiungere più clienti ma dietro ogni cosa la gente deve percepire una persona"

Nel suo linguaggio ricorrono spesso termini inglesi, da hub a digital signage, ma dietro c'è appunto una mission che mira soprattutto alla cura dei rapporti umani. Silvia Pistone è la responsabile marketing, ma, come vedremo, si occupa anche di strategie aziendali, del gruppo di famiglia che fa capo al padre Giuseppe. Un gigante (sta per dimensioni nella top ten nel mondo dell'elettronica e degli elettrodomestici in Italia), che fa parte della catena Expert. Una giovane donna, 32 anni, in un ruolo chiave di un'azienda che fa della comunicazione il punto essenziale per raggiungere il consumatore. È lei, con il suo staff tutto femminile, a ideare e mandare in stampa, due volte al mese, 900.000 volantini con le offerte. E questa è solo una parte dei suoi compiti.

"Ho studiato all'Università di Parma - racconta - conseguendo la laurea magistrale in Trade marketing e strategie commerciali. Ho fatto anche un master in Retail & Distribution management a Cernobbio. Il mio obiettivo è stato sempre quello di tornare in Sicilia, dove la nostra azienda è in espansione, con prospettive allettanti. Così, nel 2011, dopo un periodo a fianco di mio padre e del direttore commerciale Dante Margiotta, ho aperto il nostro settore marketing che agisce in due direzioni: i volantini e le affissioni da un lato, i nuovi canali di comunicazione sul web dall'altro. Il mio contributo è stato, innanzitutto, di sviluppare la nostra presenza sui social. Su Facebook abbiamo quasi 50.000 mi piace. Inoltre faccio parte del direttivo nazionale Expert e quindi mi occupo anche delle strategie commerciali e di marketing della catena".

Il cuore del suo settore è una stanza nella palazzina aziendale nella zona industriale di Carini, dove le pareti sono foderate di volantini (e di quelli della concorrenza che vanno studiati) e piene di computer dal quale viene gestito il rapporto con il mondo virtuale. Con Silvia lavorano Rossella e Simona: "Siamo una task force tutta al femminile - continua Silvia Pistone -. Per i social e i

volantini non abbiamo scelto l'outsourcing ma facciamo tutto noi. Dei volantini curiamo tutto, dal concept al menabò, fino alla rete di distribuzione. Il cliente è la nostra risorsa principale. Se mi è consentito il termine, cerchiamo di umanizzare il nostro web. Cioè far capire che dietro ogni cosa, anche attraverso il web, alla Pistone c'è una persona. Non è facile, un lavoro assiduo. La mia sfida adesso è coinvolgere attraverso il web un più ampio numero di potenziali clienti. Vogliamo dare al cliente i servizi di una catena unita dalla competenza e dal contatto umano di chi vive nello stesso territorio".

La passione per il commercio viene da lontano. Silvia appartiene alla quarta generazione dei Pistone. "Ha iniziato - racconta - mio bisnonno che vendeva petrolio per illuminazione nel centro di Carini. Poi mio nonno è stato uno dei primi rivenditori delle macchine da cucire Singer. Il che gli permise di conoscere mia nonna che teneva i corsi in negozio per insegnare a usarle. Nella mia famiglia si è sempre puntato sui prodotti nuovi dal punto di vista tecnologico. Mio padre, per esempio, aprì un secondo negozio di fronte a quello del nonno che era ormai diventato un emporio, puntando sui primi impianti stereo che





DODICI PUNTI VENDITA IN TUTTA LA SICILIA

I punti vendita di Pistone gruppo Expert sono dodici in tutta la Sicilia.

Quattro a Palermo (presso Città mercato in via La Malfa, al Centro commerciale La Torre, al Centro commerciale Guadagna, Cantieri commerciali ai Leoni), uno a Carini (Centro commerciale Poseidon); a Trapani (via conte Agostino Pepoli), Marsala (via Mazara 205), Mazara (viale Africa 62), Alcamo (via Gammara 78); due a Catania (Centro La Rena e a Giovanni La Punta I portali). Infine, il punto vendita di Agrigento al Villaggio Mosè (via Leonardo Sciascia) che è stato inaugurato esattamente un anno fa.



ebbero subito grande successo. È un grande appassionato di musica, sa tutto su Jim Morrison. E nel 2005 aprì sulla statale 113 il primo megastore innovativo di elettronica. Da lì è iniziata la nostra crescita". Una crescita che Silvia Pistone vive con il padre e tutto il resto della famiglia: il fratello Vincenzo si occupa dei punti vendita, la madre Silvana Favarò gestisce le risorse umane. "Mio padre sa gettare il cuore oltre l'ostacolo ed è riuscito a tenere noi figli vicini grazie alla sua attività. Talvolta, durante la settimana, siamo così presi dal lavoro che per discutere di scelte aziendali scegliamo la domenica".

Intanto, continua l'espansione dei punti vendita. L'ultimo è stato aperto, ad Agrigento. "Abbiamo realizzato - dice Silvia Pistone - un progetto di digital signage. Ovvero segnaletica digitale: sugli schermi dei televisori, sui display dei telefonini in vendita, appare un'etichetta elettronica con prezzi e caratteristiche del prodotto, eventuali offerte. Per altri prodotti privi di uno schermo, per esempio le lavatrici, vi sono monitor dove sono spiegate le peculiarità e le tecnologie usate. Dobbiamo cercare di rendere confortevole e appassionante la visita da parte del cliente che deve trovare in negozio qualcosa di più che sul web, deve emozionarsi. Dobbiamo dargli un motivo valido per prendere la macchina e uscire di casa per venire a trovarci. Il modo in cui la merce viene esposta cambia l'esperienza degli acquisti".



Ma oggi quali sono i prodotti innovativi? “La televisione sta cambiando. Oggi si usa per collegarsi con differenti piattaforme, per scaricare una app che permette di sentire la musica che preferisci su Spotify, per navigare su internet. Ma anche gli elettrodomestici stanno evolvendosi con i programmi digitali. Da nuove esigenze alimentari nascono prodotti nuovi. Da un paio di anni vanno forte, per esempio, gli estrattori di succo. Per il caffè abbiamo fatto un progetto di category a Catania dividendo le macchine che usano la polvere, da quelle per le cialde e quelle per le capsule”.

Nel caso di Silvia Pistone non solo un cervello siciliano non è migrato ma ne ha portato uno in Sicilia con sè. “Non mi fa piacere - conclude Silvia Pistone - che i migliori ragazzi siciliani restino lontano dopo gli studi. Non lo farebbero se in Sicilia ci fosse più lavoro. Io sono stata fortunata. Rifarei l'esperienza di Parma ma apri la finestra e non vedi niente, un paesaggio monotono. A Carini sto veramente bene e posso guardare la montagna e il mare. All'università di Parma ho conosciuto quello che è diventato mio marito; studiava economia. Ha lasciato la Puglia dov'è nato, per la Sicilia e anche lui è oggi impegnato in azienda. Abbiamo un bimbo, Federico, di 18 mesi”. All'inaugurazione del negozio di Agrigento, in braccio alla mamma, a sei mesi c'era anche lui. Come si dice in inglese? Happy end.

AGGIORNAMENTO CONTINUO DEL PERSONALE

In totale i dodici punti vendita occupano una superficie commerciale di circa 24.000 metri quadrati.



Il fatturato imponibile nell'anno 2016 è stato di 145 milioni di euro. I dipendenti sono circa trecento. “Il personale - dice Silvia Pistone - deve essere all'altezza, conoscere tutto del prodotto. Il nostro motto è Expert, gli esperti siamo noi. Tanto che per sapere tutto sui prodotti e le tecnologie, che sono in continua evoluzione, ciascun addetto partecipa a circa sessanta eventi formativi all'anno, spesso in partnership con le industrie produttrici”.

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

Chiuso in tipografia il 15 dicembre 2017

