

Costrand

M A G A Z I N E

Aprile 2023 | N. 2



DONNE AL VERTICE


CONFINDUSTRIA
SICILIA

Sono preparate, capaci e guidano le aziende con una sensibilità fuori dal comune anche in ambiti in cui predominavano gli uomini. Dal settore marittimo a quello automobilistico passando per quello vitivinicolo e della sanità: ecco le imprenditrici con una marcia in più

Olga Franza, Presidente "Caronte & Tourist"

Flora Mondello, CEO "La Flora"

Iolanda Riolo, CEO "Gruppo Riolo"

Forbes

THE LIST-30 UNDER 30

I 100 UNDER 30 PIÙ INFLUENTI D'ITALIA



FRANCESCO ANDALORO, CEO DI COSTRAND

IL FUTURO (DELL'IMPRENDITORIA) E' DONNA

Una imprenditrice che conobbi in un viaggio a Los Angeles un giorno mi disse “una delle cose più importanti che ho imparato nella vita è che non sono le società a fallire, ma sono gli imprenditori e le imprenditrici a mollare. Alcune volte, lasciare stare è la giusta decisione. Tuttavia, la maggior parte delle volte devi soltanto entrare nel profondo del problema per cercare di risolverlo e rendere le cose più semplici. Ogni giorno è una nuova opportunità per alzarsi e fare meglio di ieri”.

Questa edizione del Costrand Magazine è dedicata a tutte quelle straordinarie imprenditrici che sono accomunate da due cose: la visione futuristica e la grinta. Sono state selezionate per questo numero dedicato alle donne al vertice: top imprenditrici, manager e talenti del Sud Italia da cui trarre ispirazione. Donne, madri e professioniste affamate di un futuro brillante che generano valore economico e sociale per le loro comunità.

La collaborazione con Confindustria Sicilia, punto di riferimento delle aziende Siciliane, consentirà al Magazine di arrivare direttamente al cuore pulsante dell'economia regionale, e non solo. Il Costrand Magazine verrà distribuito da Confindustria Sicilia, Campania, Puglia, Basilicata e Calabria.

Francesco Andaloro


CONTENUTI

07

In breve

12

Olga Franza

«La mia forza? Essere stata sottovalutata dagli uomini»

18

Giulia Giuffrè

Con una goccia d'acqua salveremo il mondo

26

Flora Mondello

Viola come il vino

32

Iolanda Riolo

Il mio mondo? ha una marcia in più

39

Torre Zefiro

Anche Catania avrà il suo "Bosco Verticale"

44

Danila De Stefano

Ascoltami vai da "Unobravo"

50

Martina Caruso

Cucinare è un atto di libertà

56

Costrand

Il primo crowdfunding immobiliare in Sicilia

60

Claudia Perillo

La salute? È ricchezza!

66

Claudia Brudetto

La professionista del break

72

Noemi David

Il mio futuro in TV è green

76

Maria Grazia Toto

Il mio mondo è tutto blu

80

TED^xMessina

Numero 2 | Anno 2
Aprile 2023

Editore:
Francesco Andaloro
Costrand S.r.l.

Redazione:
Via Giorgio Rizzo 115, Milazzo
magazine@costrand.it

Direttore Responsabile
Rossana Franzone

Progetto Grafico:

STUDIO | **hübner**

Interviste:
Rossana Franzone
Gianfranco Cusumano

Fotografie:
Enzo Calderone
Giovanni Puliafito

Stampa:
Tipografia Lombardo
Via M. Regis 108, Milazzo

Registrazione della testata
"Costrand Magazine" presso il
tribunale di Barcellona Pozzo
di Gotto (ME) al numero
7746/2022 del 22/11/2022 -
RG n. **1083/2022**

Costrand
M A G A Z I N E



**Rocca
Nord** srl
più Energie

IMPIANTI FOTOVOLTAICI

VIA ANGELINA MAURO, 15
88821 - Rocca di Neto (KR) - IT
Telefono: 3408836097
comm.roccanordenergy@gmail.com



Il futuro della cartoleria è ecosostenibile

Ad Aci Castello la XI edizione del meeting annuale "Meet Medicart". A confronto oltre duecento tra produttori e rivenditori a per affrontare insieme l'evoluzione di un settore sempre più green

Ecosostenibilità e incremento di plastiche alternative, riciclo di materie prime da oceani e fiumi, riduzione di quelle inquinanti, prodotti biodegradabili, calo delle emissioni di carbonio, autosufficienza dal punto di vista energetico, tecnologie 3.0: sono alcune delle sfide dell'industria della carta e della cartoleria su cui si sono confrontati oltre 200 tra produttori, distributori e rivenditori da tutta Italia al President Park Hotel di Aci Castello (CT), in occasione della XI edizione del meeting annuale "Meet Medicart". Il consueto appuntamento, unico nel suo genere,

ideato e organizzato dai fratelli Dario e Vincenzo Pisani, riunisce e coinvolge tutti gli attori e top player del comparto che in questi ultimi anni hanno assistito ad un'evoluzione produttiva alla luce delle nuove politiche "green", che mettono al primo posto il rispetto dell'ambiente, l'uso di materiali ecologici. A ciò si sono aggiunti il successo dell'e-commerce e la rapida crescita tecnologica e informatica che nei tempi recenti hanno radicalmente modificato l'approccio alla vendita e sostituito, de facto, numerose merci che adesso per rimanere competitive e attrattive devono scommettere su diversi punti di forza, ad esempio l'esposizione.

"Una preziosa occasione di incontro e confronto su tematiche importanti per il futuro del nostro settore - hanno sottolineato in apertura i fratelli Pisani, imprenditori messinesi ai vertici di Medicart, che da oltre 30 anni opera nel settore - l'evento è stato suddiviso in sessioni dedicate alle novità in materia, ai prodotti di ultima generazione, all'arte creativa, alle strategie di mercato con amministratori di aziende, imprenditori, rappresentanti, agenti di commercio e operatori, ognuno reso protagonista in base alla propria esperienza e ambito di competenza con spazi ad hoc".

Una giornata interamente dedicata alla formazione, all'approfondimento e alla condivisione dei nuovi scenari come la sostenibilità in grado di diventare valore aggiunto per le imprese che hanno saputo investire in tale direzione, fabbricando prodotti con alte percentuali di riciclabilità e biodegradabilità, pur mantenendo altissima la qualità, con scelte consapevoli e compatibili con la salvaguardia del pianeta; e la tecnologia, oggi fondamentale per potenziare e ottimizzare processi e performance con idee e brevetti innovativi. Ad arricchire la manifestazione, l'allestimento di un grande salone - fiera, in cui i più noti brand hanno esposto il meglio dell'industria di cartoleria, cartotecnica, cartolibreria e cancelleria. Durante l'evento sono state premiate alcune aziende che si sono distinte in modo particolare; infine, la presentazione dei risultati e dei prossimi obiettivi del progetto "Cartonet" e del neonato "Aladino", voluti da Medicart, per mettere in rete gli interlocutori al fine di migliorare e rendere l'incontro tra domanda e offerta maggiormente efficace, proficuo e capillare nel territorio in vista delle logiche di marketing e degli attuali trend.





BarConi, la gelateria sociale gestita da giovani migranti

Riapre i battenti l'iniziativa gestita da migranti nel cuore del mercato di Ballarò

Sono giunti in Sicilia da Gambia, Ghana e Costa d'Avorio, le loro storie non sono semplici da raccontare ma a Palermo hanno trovato un posto sicuro nel mondo, iniziando un percorso lavorativo quasi un anno fa da BarConi, la gelateria sociale e pasticceria di Moltivolti, impresa sociale nel cuore di Ballarò. Dopo una breve chiusura stagionale, BarConi ha riaperto i battenti.

Malick, Leslie e Christine sono poco più che ventenni e dall'apertura di BarConi hanno intrapreso un percorso di empowerment, formazione e apprendistato che ha come obiettivo la formazione professionale e l'acquisizione delle competenze per imparare a gestire una gelateria e pasticceria, dalla produzione alla vendita. Un progetto sociale che punta ad integrare all'interno della comunità economica del mercato giovani palermitani insieme a donne e uomini migranti provenienti dall'afrika centrale e dal Maghreb.

La mission di BarConi è quella di offrire una risposta e un sostegno concreto a tanti giovani migranti, ricattati da norme e decreti sempre più stringenti che guardano al contratto di lavoro come unico strumento per vivere in un paese diverso da quello di provenienza, e delineare inoltre modelli di impresa e sviluppo più sostenibili e che tengano in considerazione prospettive di lavoro più eque, più solidali e più giuste. «Per me la parola "BarConi" è associata a ricordi molto brutti, al mio viaggio nel Mediterraneo - racconta Alagie Malick, che si occupa della gelateria insieme a Leslie e Christine - eppure questa parola oggi significa speranza. Avevo 16 anni quando mi sono messo in viaggio e ci sono voluti cinque mesi per raggiungere Pozzallo, è stata molto dura. Ma oggi sono responsabile di una gelateria in Piazza Mediterraneo e anche questa è una cosa che mi fa sperare».

Un anno di studio, dedizione e passione che nonostante qualche difficoltà si è rivelato estremamente positivo per tutto il team: «un anno davvero importante per tutti noi - continua Malick - in cui ho imparato molte cose nuove e in cui mi è stato affidato un ruolo importante: quello di responsabile. Ho imparato a servire il gelato, a gestire la cassa, e tanto altro ma la cosa che mi ha sempre colpito è la fiducia che ci è stata data fin dall'inizio. I migranti spesso sono visti soltanto come persone da aiutare, non come persone che possono fare qualcosa e che hanno un valore».

IN BREVE

Forbes: Francesco Andalaro tra i migliori 30 under 30

Il milazzese Francesco Andalaro è stato inserito nella prestigiosa selezione di Forbes Italia “30 under 30”, l'annuale classifica con cui la rivista economica individua i giovani più talentuosi ed influenti d'Italia nei rispettivi campi.

Personalità come Lazza, Valentina Romani, Luca Toscano e Pecco Bagnaia, il giovane campione della MotoGP, tra i nomi più celebri a campeggiare come leader nelle rispettive categorie.

Francesco Andalaro si piazza al primo posto nella categoria “Energy” della classifica Forbes 30 Under 30, soprattutto grazie ai successi ottenuti con Costrand, l'innovativa azienda che sta rivoluzionando il settore dell'edilizia con scelte coraggiose che il giovane CEO ha fin da subito messo in atto.

Materiali sostenibili, tecnologie smart, energie rinnovabili, crowdfunding edile: sono solo alcune delle innovazioni che Francesco Andalaro ha introdotto nel settore, ottenendo risultati incredibili che hanno fatto notare il giovane imprenditore milazzese anche oltre lo stretto, con riconoscimenti e proposte di collaborazione che fanno immaginare un futuro ancor più promettente.



Intelligenza artificiale nei Comuni, progetto Fp-Formez

L'intelligenza artificiale arriva nei comuni siciliani per velocizzare la burocrazia e facilitare la transizione digitale: grazie ad un progetto del Dipartimento della funzione pubblica realizzato in collaborazione con Formez Pa, ai funzionari della pubblica amministrazione basterà un click per essere guidati nella compilazione di moduli, richieste o di atti amministrativi. Il progetto “Fast piccoli comuni” è stato presentato a Palermo, nella sede della Camera di Commercio, nel corso dell'incontro sul tema “Intelligenza artificiale e digitalizzazione della Pubblica amministrazione: evidenze del Rapporto Formez 2022” durante il quale sono intervenuti Santino Luciani della direzione Innovazione digitale Formez Pa, Sergio Talamo direttore comunicazione istituzionale Formez Pa e Mattia Fantinati presidente Internet governance forum (Igf). I lavori sono stati aperti da Vincenzo Testa direttore del Centro studi e attività internazionali Formez Pa.

L'iniziativa (finanziata con il Pon Governance e Capacità Istituzionale 2014-2020) coinvolge in questa prima fase 203 piccoli comuni in tutta Italia, 12 dei quali sono in Sicilia: Alimena, Bivona, Cesarò, Comitini, Floresta, Francavilla di Sicilia, Gallodoro, Graniti, Marianopoli, Mineo, Montevago, Torrenova. “Con questo progetto vogliamo migliorare il rapporto tra cittadini e pubblica amministrazione - ha detto Sergio Talamo direttore comunicazione istituzionale Formez Pa - è infatti possibile supportare i funzionari pubblici in molti ambiti, ad esempio la gestione dello Spid, l'inoltro o la compilazione di una pratica, il rinnovo di un documento. L'obiettivo è rendere più semplici e veloci i servizi per gli utenti”.

Nel corso dell'incontro si è parlato anche “Linea amica digitale”, un portale completamente rinnovato con un chatbot di ultima generazione per consentire agli utenti della pubblica amministrazione di avere informazioni sui temi più richiesti del comparto pubblico: Pnrr, formazione (Programma PA 110 e lode), servizi digitali, open data e comunicazione.

Nuovi requisiti per accedere a 'Fare impresa' e 'Ripresa Sicilia': ecco quali



FARE
impresa



REGIONE SICILIANA
Assessorato delle Attività Produttive

"Ripresa Sicilia"

Si allarga il range di età dei soggetti ammessi ai contributi dell'avviso "Fare impresa in Sicilia". La misura di sostegno alla competitività delle imprese dell'Isola è stata messa a punto dal governo Schifani e rappresenta una delle quattro linee di intervento all'interno del più ampio programma "Competitività Sicilia". La giunta regionale ha approvato la modifica ai requisiti di ammissibilità per la realizzazione di investimenti che favoriscano la creazione e lo sviluppo nel territorio regionale di nuove imprese, permettere l'emersione di una nuova generazione di imprenditori, in particolare giovani e donne. Adesso potranno accedere ai benefici coloro che hanno un'età compresa fra i 18 e i 46 anni e donne di qualsiasi età.

"Fare impresa in Sicilia" ha una dotazione finanziaria complessiva di 26 milioni: 16 provenienti dal Fondo di sviluppo e coesione 2021-2027 e 10 dal POC 2014-2020. I beneficiari dei finanziamenti sono le micro-piccole e medie imprese dell'Isola in forma singola o associata. Oltre al range dell'età dei richiedenti, modificata anche l'intensità dell'aiuto "Fare impresa in Sicilia" che sarà pari al 90 per cento dell'importo della spesa considerata ammissibile. Le agevolazioni previste saranno erogate sotto forma di contributo a fondo perduto. Sono ammissibili programmi di spesa da un minimo di 50 mila euro a un massimo di 300 mila euro. Altra modifica riguarda la modalità della procedura di valutazione delle domande di partecipazione all'avviso "Ripresa Sicilia" che da negoziale diventa valutativa, per accelerare i tempi istruttori. Il soggetto attuatore della misura sarà l'Irfis, l'istituto finanziario della Regione. Le istanze potranno essere presentate on line sulla piattaforma dedicata, attiva dal 5 aprile 2023, ore 12.00, all'indirizzo <https://incentivisicilia.irfis.it>.

IN BREVE

La Sicilia diventa sempre più Green



Svolta “green” nel trasporto pubblico extraurbano siciliano: grazie al sostegno della Regione, entro fine settembre 2023 le aziende del settore rinnoveranno le proprie flotte con 211 nuovi bus a basso impatto ambientale, di cui 200 ad alimentazione ibrida e 11 a metano. È stata pubblicata la graduatoria dell’avviso pubblico del 27 gennaio scorso che ha messo a disposizione 45 milioni di euro a valere sul Pon “Infrastrutture e Reti 2014-2020” per la sostituzione dei mezzi di proprietà delle aziende di trasporto da almeno cinque anni, immatricolati entro il 31 dicembre 2010 e con motorizzazione fino a Euro 5 (a esclusione degli autobus Euro 0).

«Il bando ha avuto un ottimo risultato in termini di partecipazione - afferma l’assessore regionale alla Mobilità, Alessandro Aricò - e ci consentirà di rinnovare il parco di autobus impiegati per il servizio di trasporto pubblico extraurbano in Sicilia, accrescendo efficienza e sicurezza dei mezzi, che saranno molto meno inquinanti di quelli che verranno rottamati, con importanti benefici per l’ambiente».

Il bando prevedeva, infatti, la rottamazione dei vecchi veicoli e la messa in strada dei nuovi entro il 30 settembre di quest’anno. Definite anche le caratteristiche tecniche generali dei bus da potere acquistare, con il relativo prezzo e le dotazioni minime. Ciascuna azienda poteva richiedere il finanziamento per l’acquisto di un massimo di sette nuovi mezzi. La graduatoria è stata approvata dal dipartimento Infrastrutture, mobilità e trasporti.



Addio al presidente di Sicindustria Gregory Bongiorno

È morto all’età di 47 anni Gregory Bongiorno (nella foto), presidente di Sicindustria. Bongiorno è deceduto improvvisamente lo scorso 22 gennaio a Castellammare del Golfo (Trapani) per un arresto cardiaco. Era nato a Palermo l’8 febbraio del 1975 ed era laureato in Economia aziendale. Dal 2021 guidava Sicindustria, la più grande Associazione di Territorio del Sistema confindustriale siciliano. E faceva parte del Comitato credito e finanza di Confindustria nazionale. Amministratore delegato dell’Agesp, azienda che si occupa di rifiuti, un’influenza lo aveva costretto ad un controllo in ospedale. Un fulmine a ciel sereno, che ha scosso tanto il mondo imprenditoriale quanto le istituzioni. Numerosi i messaggi di cordoglio, a partire dal presidente della Regione Siciliana Renato Schifani.

OLGA FRANZA

«LA MIA FORZA?
ESSERE STATA
SOTTOVALUTATA
DAGLI UOMINI»



di Gianfranco Cusumano

Dopo la morte del marito Giuseppe ha preso le redini delle aziende di famiglia tra lo scetticismo generale. Oggi è presidente di Caronte & Tourist, società leader nel traghettamento nello Stretto di Messina e capofila di un Gruppo che conta 1200 dipendenti e trasporta 6 milioni di passeggeri l'anno.

Nonostante la sua famiglia vanta una tradizione di ambasciatori (lo erano sia lo zio che il nonno), l'arte della diplomazia non è tra i punti di forza di Olga Mondello Franza, presidente di Caronte & Tourist, che della schiettezza ha sempre fatto un vessillo. Probabilmente se lo ricorda anche Pippo Baudo che a metà degli anni '90

nel corso di una manifestazione a Taormina, la fece salire sul palco per consegnarle un premio in un teatro greco gremito. Il celebre conduttore la accolse con un'affermazione apparentemente innocua ma che la gelò: «Finalmente anche in questo territorio si comincia a parlare di turismo». Un attimo di silenzio e poi la replica a muso duro. «E lo dice proprio a me? Noi è da vent'anni



Olga Franza

che investiamo in strutture alberghiere con enormi sacrifici economici». Nemmeno gli occhi cerulei di Jean Alesi che la fissavano dalla prima fila riuscirono a frenarla. All'epoca Alesi era pilota della Ferrari, un mito per chi è appassionato di Formula 1 come la signora Franza che quando va a Milano – come lei ammette con una contagiosa risata - passeggia in via Montenapoleone per ammirare le auto lussuose e non per le vetrine dei marchi più glamour. In quella occasione, a stemperare il clima, ci pensò il fragoroso applauso del pubblico che consentì a Pippo Baudo di glissare prima che la questione degenerasse. È fatta così la signora Olga, come vie-

ne chiamata nella sede della Caronte & Tourist, società leader nel traghettamento nello Stretto di Messina e capofila di un Gruppo che conta 1200 dipendenti e trasporta 6 milioni di passeggeri l'anno. Il Gruppo Franza ha interessi nel settore dell'edilizia, del food e, appunto del turismo, con la Framon Hotel che gestisce 24 strutture alberghiere a 4 e 5 stelle di cui 13 in Sicilia.

Nata a Messina da una famiglia borghese (il padre piccolo industriale del sapone), è mamma di Vincenzo, oggi amministratore delegato di Caronte & Tourist Isole Minori, di Pietro che ricopre la carica di amministratore delegato di Caronte & Tourist e presidente di Sicindustria Messina, e della "milanese" Helga, artista. Ha preso le redini delle attività di famiglia nel 1990 quando, improvvisamente, muore l'amato marito Giuseppe, ingegnere edile sposato a 17 anni, e si ritrova ad un bivio. «E ora cosa facciamo?», chiede Vincenzo, il figlio maggiore, all'epoca neo laureato. Per lei non ci sono dubbi. «Si va avanti».

«Nell'ambiente credevano che le attività avrebbero chiuso – ricorda Olga Mondello Franza che nel 2001 è stata nominata Cavaliere del Lavoro - è stato complicato ottenere la fiducia di fornitori e, specialmente, dalle banche. Se ancora oggi il mondo del lavoro è complicato per una donna, figuriamoci trent'anni fa. Nel settore dell'edilizia ero più addentro perché lavoravo a fianco di mio marito, non mi piaceva l'ufficio e spesso lo accompagnavo nei cantieri dove ascoltavo, immagazzinavo nozioni, imparavo il mestiere. Avevo anche una mia



QUOTE ROSA? NO GRAZIE

società, l'Edilcom».

Lavorando dalla mattina alla sera, in pochi mesi sono stati rinnovati tutti i contratti del settore edilizia. «La mia fortuna? Essere stata sottovalutata. Andavo nei cantieri e poi mi cambiavo in macchina per andare ad un incontro di lavoro. Essendo una donna in un settore molto maschilista mi trattavano con sufficienza ed hanno cercato di mettermi in difficoltà. Prima di firmare gli accordi studiavo bene gli aspetti economici, quando poi si accorgevano che la spuntavo sempre io, ho ottenuto la stima. Se mi guardo indietro mi fa star bene la consapevolezza di non avere mandato in fumo il lavoro avviato da mio marito».

Nel 2020 la Caronte & Tourist ha stretto un accordo con i sindacati che ha già portato all'incremento del 10% dell'occupazione femminile - traguardo che l'azienda si era prefissata di raggiungere entro il 30 giugno prossimo - e poi bonus e permessi per le lavoratrici mamme, oltre che smart working per necessità familiari. Nonostante questo Olga Franza non tollera le "quote rosa". «La solidarietà ci deve essere ma le donne

devono andare avanti per capacità. Ci sono settori in cui sono necessarie perché troppo maschilisti, ma è cambiato tutto, sulle nostre navi ci sono donne che svolgono ruoli molto "fisici" fino a pochi anni fa ricoperti esclusivamente da uomini».

La storia della famiglia Franza è indissolubilmente legata alla città di Messina, un posto dove fare impresa non è facile, in cui il rapporto è di amore e odio. «Percepriamo una sorta di scetticismo nei nostri confronti, eppure abbiamo sempre investito in città e continuiamo a viverci subendo - come tutti - le problematiche che l'affliggono. Per quanto riguarda il tessuto economico più che a Messina, è complesso fare imprenditoria in Sicilia: troppi lacci e laccioli. Tra l'altro, molte aziende, competitive anche all'estero, preferiscono tenere il profilo basso per non avere i riflettori puntati. Forse una zona franca è Catania. In compenso, però, a chi riesce a sopravvivere in questo territorio, quando esce dall'isola, tutto sembra più semplice».

I racconti della signora Franza sono pieni di frasi colorite. «Un pregio che ho

sempre avuto è che sono sempre stata me stessa - sorride - alcune volte sono troppo diretta e poi mi devo scusare».

Il suo ufficio è pieno di documenti, faldoni, tante foto e riconoscimenti ricevuti. «Non sono in azienda per fare rappresentanza, di fermarmi non ho alcuna intenzione. Non so fare altro. Se posso essere utile - nel rispetto delle gerarchie - ci sono. Per me l'azienda comprende persone, famiglie. Il bene dell'azienda significa il loro benessere, dunque questa deve essere tutelata, non è una mucca da mungere».

Com'è cambiata Caronte & Tourist in questi primi vent'anni? «È migliorata. L'azienda (nata nel 2003 dalla fusione tra Tourist Ferry Boat e la calabrese Caronte, ndr) ha intuito che cosa sarebbe successo negli anni futuri e si è sempre trovata preparata agli avvenimenti. Nei prossimi mesi, ad esempio, arriverà un'altra nave green - Nerea - con impianto ibrido per navigare con gas naturale liquefatto e tutelare sempre di più l'ambiente e il nostro mare».

Il mare per la signora Franza è fonte di vita. «Abito a 50 metri dalla spiaggia - ricorda - in estate andavano con la famiglia alle isole Eolie con una barca da 15 cavalli, partivamo alle 4 del mattino. A Panarea non c'era ancora la luce, i pescatori ci davano un alloggio e camminavamo a piedi nudi».

Una vita ricca di soddisfazioni ma con un cruccio. «Per vent'anni ho gestito un asilo, si chiamava il Club dei Bimbi. Non mi risparmiavo, come in tutto ciò che ho fatto in vita mia. Nonostante dodici dipendenti ero sempre presente e qualche genitore mi scambiava per la segretaria. Nel 1990, purtroppo, con la morte di mio marito ho dovuto chiudere. Ma non mi pento. Davanti alle sfide non mi tiro mai indietro e penso di avere fatto la cosa giusta».







GIULIA GIUFFRÈ

CON UNA GOCCIA D'ACQUA SALVEREMO IL MONDO

Assieme al fratello è a capo di Irritec, l'azienda siciliana nata quasi 50 anni fa come pioniera nei sistemi di smart irrigation per l'agricoltura. Oggi punta tutto sulla sostenibilità. Con 950 dipendenti, 250 milioni di euro di fatturato, stabilimenti produttivi in Europa, Nord e Sud America e una presenza commerciale in oltre 100 paesi

Giulia Giuffrè da bambina sognava una vita da artista. Da fotografa. Il mondo dell'arte e del cinema è sempre stato la sua passione. Ma il suo desiderio più grande era quello di continuare il lavoro del padre. Così a 18

anni ha scelto. Un percorso di studi che potesse proiettarla nell'attività di famiglia: Irritec. Una delle Imprese leader mondiale negli impianti di irrigazione a goccia per il settore agricolo. Il suo è stato un percorso che, però, ha fin da subito tracciato una maggiore apertura





Giulia Giuffrè

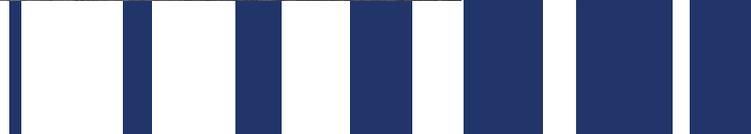
verso l'innovazione e la sostenibilità.

E proprio l'integrazione degli obiettivi di sviluppo sostenibile nelle strategie aziendali ha permesso a Giulia Giuffrè il titolo di "Global Compact Network Italy SDG Pioner 2020, l'iniziativa strategica di cittadinanza d'impresa più ampia al mondo che nasce dalla volontà di promuovere un'economia globale sostenibile.

Nessun ripensamento, quindi, per Giulia che adesso è membro del CDA dell'azienda siciliana nata quasi 50 anni fa come pioniera nei sistemi di smart irrigation per l'agricoltura e che oggi, con 950 dipendenti, un fatturato di 250 milioni di euro, 16 sedi tra stabilimenti e sedi commerciali in Italia, Algeria, Brasile, Cile, Germania, Messico, Perù, Senegal, Spagna e negli Stati Uniti e una presenza commerciale in oltre 100 paesi, è uno dei quattro maggiori player del settore a livello globale.

È impegnata in azienda dal 2010. Insieme a suo padre, suo fratello e a un nutrito gruppo di dirigenti porta avanti la strategia di Irritec. Oltre a essere Consigliera d'Amministrazione, ricopre il ruolo di Sustainability Ambassador di Irritec.

Nel 2020, in occasione della 17a edizione di "DonnAttiva" è stata premiata "DonnaAttiva2020" per la "capacità di coniugare l'etica del lavoro e le solide tradizioni familiari con l'innovazione tecnologica come forza



RISPETTO DELL'AMBIENTE

trainante per l'intero territorio e contribuente al benessere sociale”.

Giulia, laureata in Economia Aziendale all'Università Bocconi di Milano con specializzazione in Strategia e Gestione PMI fin dal primo giorno ha lavorato con una missione: la tutela ambientale, l'ottimizzazione dei consumi idrici, il rispetto delle colture e dell'ecosistema. In questi anni ha portato avanti la promozione nel mondo della “drip-irrigation”, il sistema d'irrigazione a goccia, che garantisce l'ottimizzazione dei consumi idrici, evitando gli sprechi nel pieno rispetto delle colture e dell'ecosistema. Una missione che continua a sostenere come Board Member dell'European Irrigation Association e attraverso collaborazioni con il dipartimento Water in Agriculture della Banca Mondiale. «Uno dei miei obiettivi principali – racconta Giulia - è sensibilizzare le persone alla corretta gestione dell'acqua, affinché un giorno chi acquista un pomodoro al supermercato si chieda: quanta acqua è stata utilizzata per produrlo e possa fare una scelta consapevole»

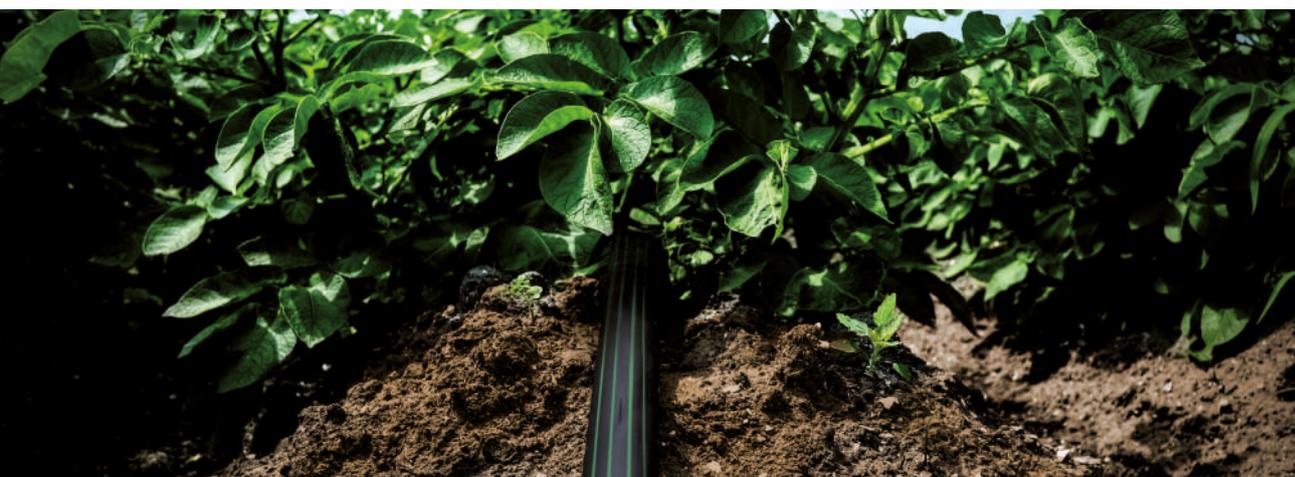
Appassionata da sempre di cinema e teatro, è Vicepresidente del SalinaDocFest

e di diverse produzioni cinematografiche. Una azienda la Irritec che lavora da sempre in squadra con un team affiatatissimo e che punta in modo particolare sulla formazione. «Noi - svela - indirizziamo tantissimo gli agricoltori e chi lavora con noi sulla formazione. Una scelta che ha lo scopo di far capire come si può lavorare nel pieno rispetto dell'ambiente. Un impegno certosino che adesso sta dando i suoi frutti. Insomma, Giulia è una donna dinamica. Inarrestabile. Sempre con in tasca nuove idee e progetti innovativi. Sempre pronta a fare una valigia a partire in giro per il mondo. «Un consiglio che posso dare alle donne è di essere coraggiose e di fare squadra, nella vita privata e nel lavoro. Chiediamo aiuto e pretendiamo rispetto. Ma voglio dare un consiglio anche alle aziende, sia che abbiano ai vertici donne che uomini: non siate indulgenti di fronte ad atti molesti ma attuate interventi preventivi di contrasto alla nascita di condotte lesive dei diritti umani e la dignità delle donne lavoratrici. Non contrastare la violenza significa accettarla e consentirla collettivamente, con conseguenze devastanti sui singoli

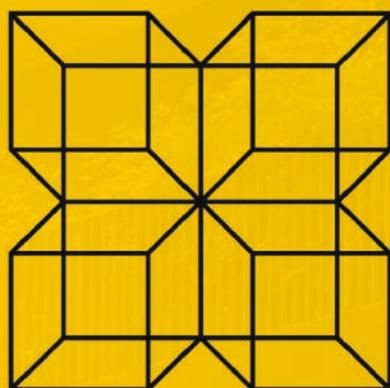
lavoratori e sul clima aziendale. Per far questo, è utile rivolgersi a 6libera, il progetto che aiuta le aziende a offrire un luogo di lavoro libero dalle violenze e dalle molestie».

Questo perché Giulia Giuffrè, oltre l'aspetto professionale si spende in maniera prioritaria anche per il sociale. È impegnata come membro nel comitato scientifico di coordinamento della ricerca di «6libera.org», il primo osservatorio digitale contro molestie e violenze sul lavoro che si propone di aiutare le vittime per registrare (in modo anonimo ma sicuro e certificato) i comportamenti molesti segnalati. Ma non solo, rappresenta anche un supporto concreto per tutte quelle donne che, vittime di violenze, sono state costrette a lasciare il luogo di lavoro solo perché hanno trovato la forza di denunciare. 6libera le aiuta a ricollocarsi in un diverso contesto professionale, accompagnandole nel percorso di ri-acquisizione della propria indipendenza presso aziende sicure ed eticamente responsabili, “ambasciatori di parità”, come ci piace definirle».

Ma Giulia è anche mamma. «Non è facile gestire lavoro e famiglia. Con un marito e due figli. Nel lavoro come in famiglia è importante organizzare e farsi aiutare proprio come in una squadra, dividendosi i compiti con il proprio partner. Avere il supporto della propria famiglia è fondamentale. Nella vita privata ogni occasione è stimolante, così come nel lavoro «la nostra è un'azienda in continua crescita, sono orgogliosa di farne parte contribuendo attivamente al suo sviluppo».







CIANCIÒLOHUB

WINDOWS & MORE

APRE A

MILANO

Via De Amicis, 49

1

PREVENTIVI GRATUITI

Preventivi gratuiti senza impegno su tutti gli articoli in vendita, dalle porte e finestre fino alle cabine armadio

2

TECNOLOGIE INNOVATIVE

Laboratorio attrezzato con strumentazioni innovative per garantire lo sviluppo esecutivo di ogni progetto ed attenzione per i dettagli

3

PROFESSIONISTI ESPERTI

Team tecnici composti da ingegneri e architetti per realizzare prodotti esclusivi in termini di qualità ed estetica



CIANCIÒLOHUB

WINDOWS & MORE

NEXT OPENING

WWW.CIANCIÒLOHUB.COM

UN NUOVO SHOWROOM A MILANO

Dopo l'opening del primo **Cianciòlo Hub** nel centro di **Palermo**, l'amministratore Giuseppe Cianciòlo ha scelto la zona **Sant'Ambrogio** per investire nel primo showroom milanese. In **Via De Amicis 49**, sarà possibile visionare serramenti e infissi deluxe per il mondo residenziale. Le collaborazioni con grandi architetti ed importanti contractor hanno consentito di acquisire ed ampliare **competenze** di alto livello che si sono diffuse in tutto il territorio Italiano.



SEDI E CONTATTI



PALERMO

Via Rosolino Pilo 18 B/C
90139 Palermo
+39 091 7722005
+39 328 0036065

Email Palermo:
cianciolohub@cianciologroup.com



MILANO

Via De Amicis 49
20123 Milano
+39 02 49478816

Email Milano:
cianciolohubmilano@cianciologroup.com

SCHÜCO
Premium Partner



secco sistemi



VIOLA COME IL VINO

di Rossana Franzone

È il colore preferito di Flora Mondello, produttrice e presidente del neo Consorzio di Tutela del Mamertino doc. Identifica tutto quello che riguarda la sua azienda che sulle pendici del Tindari imbottiglia anche il “nettare” amato da Giulio Cesare e distribuisce in tredici paesi del mondo. «Unisce passione e magia».

Volete sapere la verità? «Il successo non si misura sulla base dei soldi ma della differenza che facciamo nella vita delle persone». A dire il vero a Flora Mondello non servono frasi fatte per esprimere quello che pensa. Eppure queste parole pronunciate da Michelle Obama le ripubblica spesso nella sua pagina Facebook. Parole che



di lei dicono tanto. Curiosa ed eccezionalmente versatile è una delle imprenditrici siciliane più importanti. E lo è per il suo modo di lavorare. Lei mette il cuore prima di ogni cosa. Una qualità che affiancata da grinta e caparbia non può che essere una carta vincente. E che Flora Mondello è una donna di carattere si capisce subito dal tono della voce. Elegante e sicuro. Dal 2007 tie-



Flora
Mondello

ne le redini dell'azienda di famiglia "La Flora" ma non ha mai messo da parte la sua professione di architetto. Eh sì, perché l'azienda che lei guida da sedici anni non si occupa solo di vini ma sviluppa la sua attività su tre settori. Quello vitivinicolo, quello edilizio e quello immobiliare. Il viola è il colore che Flora ha scelto per identificare la sua azienda. Che non è solo quello del vino. Ma è una tonalità che viene fuori dalla mescolanza del rosso e del blu. Il colore della passione e dell'infinito. Il colore dell'umano e della magia. Viola sono le etichette dei vini, la segnaletica per arrivare alla sua azienda, l'intera struttura che ospita gli uffici e le cantine. Un gran bel colpo d'occhio per chi arriva e viene travolto dal colore. E lei lo sa. Lei che nel suo lavoro



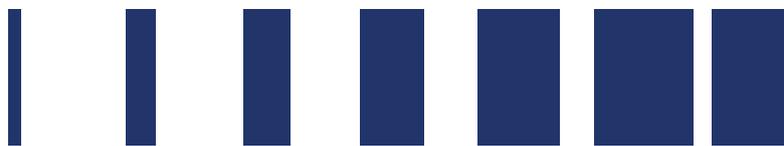
UN VINO CHE È UN GIOIELLO

ha sempre mescolato passione e magia. Sguardo fiero e attento non tralascia nulla al caso. Neanche l'abbigliamento. «Il viola - confessa - è quasi sempre il colore dei miei abiti».

La storia della sua azienda risale ai primi anni del Novecento. Allora il nonno della mamma di Flora coltivava i vigneti sulle pendici di Tindari ed il vino prodotto veniva esportato in Francia. Poi negli anni Settanta, arrivò Francesco il nonno di Flora che ha dato vita ad una più grande realtà imprenditoriale. Tutto avveniva nel palmeto aziendale, ancora funzionante, dove insieme alle vasche per la pigiatura, si trovavano i torchi e la cantina con grandi botti. Negli ultimi anni di vita di Francesco Gaglio la società cambia nome. Si trasforma in La Flora, proprio in onore della sua adorata nipote. Che nel 2007 prende le redini dell'azienda. Da qui La Flora comincia un'attività caratterizzata dalla presenza in prevalenza di donne. L'obiettivo della neo imprenditrice è uno solo: la produzione di vini di alta qualità, partendo dalla selezione dell'uva. Con la stessa determinazione porta avanti la gestione degli altri due rami d'azienda. Cen-

trando appieno i suoi obiettivi. Trenta milioni di euro il patrimonio immobiliare, due milioni e mezzo il fatturato, venticinque dipendenti e tredici paesi del mondo dove il vino viene esportato. «La prima sede dell'azienda - racconta - è stata a Scala di Patti. Quando sono arrivata io, mi sono resa subito conto che era un posto non più adeguato alle nostre esigenze. Così ho spostato tutto ad Oliveri». Dodici ettari di terreno che a vederli lasciano senza fiato. Flora ha subito puntato tutto su quello che lei chiama un vino gioiello, il Mamertino doc. «E' un vino - spiega Flora, produttrice e presidente del neo Consorzio di Tutela del Mamertino doc - che è un piccolo gioiello della storia vitivinicola siciliana che, pur venendo da un glorioso passato, deve poter interpretare oggi una modernità enologica davvero interessante e competitiva grazie, soprattutto, al coinvolgimento delle nuove generazioni. Ecco perché mi sono battuta per la costituzione del consorzio».

Oltre ad essere già componente del Cda della Camera di Commercio di Messina, Flora Mondello è anche vice Delegata Regionale per "Le Donne del Vino" «È



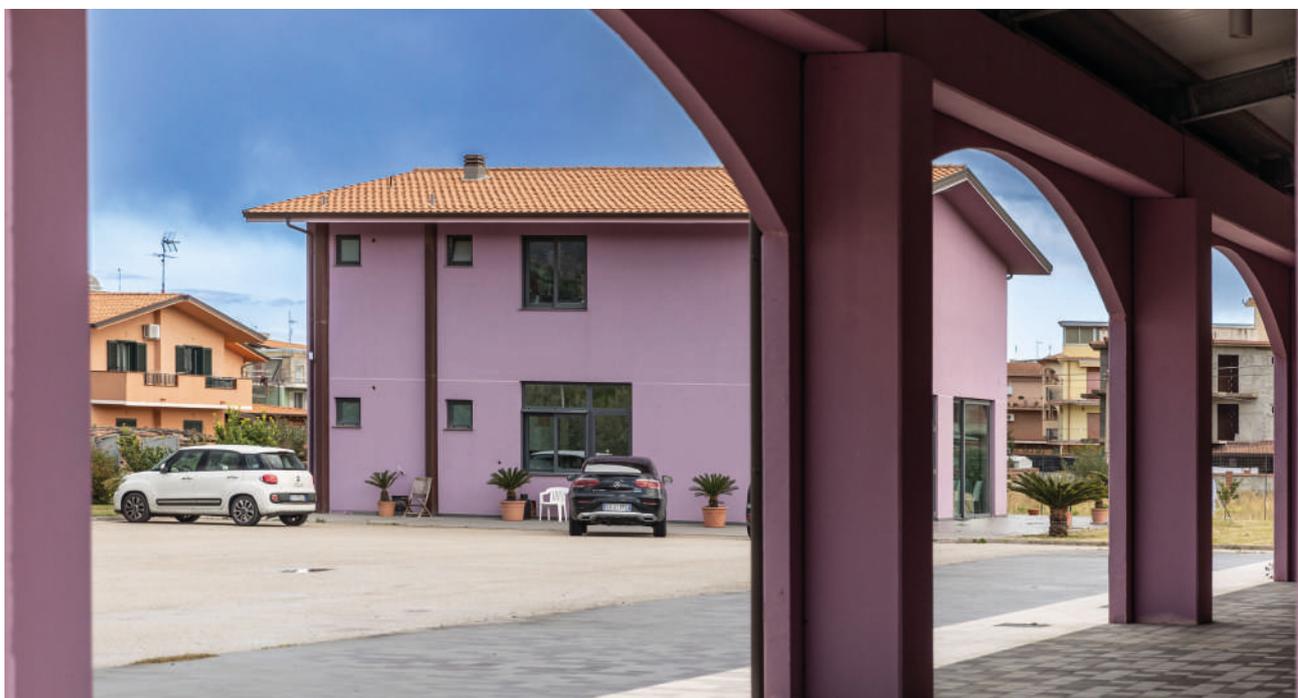


LAVORO DI SQUADRA

un bel gruppo con cui stiamo facendo tante iniziative formative e il suo numero cresce sempre di più. La compagine siciliana adesso conta 58 aderenti, ognuna con il suo ruolo. In tutta Italia 750. Abbiamo avuto un accreditamento del Ministero di Istruzione, Università e Ricerca quindi finanziamenti per avviare un progetto di insegnamento nelle scuole e divulgare la conoscenza del vino con le nostre competenze. C'è l'agronoma, chi gestisce la comunicazione, io per esempio mi occupo di management».

Insomma, inutile dirlo, per Flora la chiave del successo è sempre il lavoro di squadra. «Con me lavora mia madre Maria Teresa Gaglio architetto anche lei». Insieme mamma e figlia si occupano del ramo immobiliare. Costruzioni particolarissime che vengono poi veicolate nello loro stesso settore immobiliare a prevalenza turistico.

«Un altro mio obiettivo - conclude - è creare un percorso eno-turistico. Valorizzare in questo modo il posto dove lavoro e sono cresciuta. Con lo stesso intento le costruzioni che portiamo a termine si differenziano dalle altre della zona per la continuità architettonica e la particolarità. E poi fino ad oggi sono state quasi sempre acquistate da gente del nord e da stranieri che scelgono la Sicilia per trascorrere le proprie vacanze. In un'isola magica. «Come magica è la storia di Flora.»





IOLANDA RIOLO

«IL MIO MONDO?
HA UNA MARCIA
IN PIU'»



di Gianfranco Cusumano

Il suo gruppo gestisce a Palermo le concessionarie Audi, Toyota e Ducati. Trecento dipendenti e 150 milioni di fatturato. «Così cambierà il mercato automobilistico». La nomina a capo dell'Irfis

Il primo amore non si scorda mai. Nel caso di Iolanda Riolo, 55 anni, l'amore è quello per le auto. Tutto quello che racconta della sua vita lo collega al mezzo che possedeva in quel momento. La prima macchina che ha guidato da neo patentata è stata una Lancia Delta Lx canna di fucile con interno carta da zucchero. E' rimasta talmente legata che ne vorrebbe acquistare una identica per mantenere vivo il ricordo. Poi c'è l'Audi A4 cabrio, colore argento con tettuccio nero, «la

stessa che guidava Lady Diana». «Con quella ho capito per la prima volta cosa significava possedere una macchina di lusso». Iolanda Riolo, laureata alla Bocconi di Milano in Economia aziendale, neo presidente dell'Irfis, l'istituto di credito siciliano, membro dell'Aidda (Associazione Italiana Donne Dirigenti d'Azienda), è a capo dell'omonimo gruppo di concessionarie palermitano che conta 300 dipendenti e un fatturato di 150 milioni di euro. Tra i marchi più blasonati Audi, Mercedes, Toyota,

Iolanda Riolo



Volvo e Opel.

Che momento storico è per il mondo delle automobili e delle concessionarie? Il consumatore si trova un aumento dei costi e poi si fa largo un nuovo modello di utilizzo del mezzo, ad esempio l'affitto a lungo termine. Anche l'alimentazione elettrica soppianderà nel giro di una decina di anni il tradizionale motore a combustione...

«Si sta passando da un modello di acqui-

sto e proprietà a quello di utilizzo. Una tendenza più netta al Nord, più sfumata al Centro e lenta al Sud. Per il passaggio reale all'alimentazione delle auto e la possibilità a passare a prodotti più ecologici tutto è legato al superamento delle difficoltà infrastrutturale. Il paradigma che vorrebbe l'Europa, cioè eliminare la vendita di auto a combustibile fossile entro dieci anni è, a mio giudizio, di difficile realizzazione. Le città non sono preparate. Dalle mie parti, a Palermo, non si è riusciti a sviluppare la rete elettrica con le colonnine e gli stalli per la libera fruizione. Naturalmente ne stiamo pagando le conseguenze»

Come si stanno evolvendo le concessionarie per affrontare il cambiamento?

«Entrare in concessionaria rimarrà un momento emozionale. Sempre più spazio avrà la consulenza specialistica. Nel giro di tre, quattro anni, ci saranno prodotti basici e di massa che saranno acquistabili anche online. Ma per la nostra cultura meridionale, essendo l'acquisto dell'auto un momento di gioia che coinvolge tutta la famiglia, non penso che si limiterà ad internet, anche perché il tema è l'assistenza post vendita. Il concessionario tenterà di coccolare e premiare il cliente con servizi aggiuntivi. Il lato emozionale è importante. Il multimediale, inoltre, è ormai parte





SONO CRESCIUTA AMMIRANDO MIA NONNA

integrante della nostra vendita. Nei nostri spazi Audi c'è la possibilità di vedere una simulazione a 360 gradi dell'auto scelta. Si lavorerà molto sul "vestito su misura". In Toyota si punta sulla prova su strada con test drive».

La sua azienda conta 300 dipendenti e 150 milioni di euro fatturato. Quali sono i programmi a medio e lungo termine?

«Stiamo dando vita ad una holding. Le nostre quattro società confluiranno in una newco con quote azionarie. Per il futuro immaginiamo una continua professionalizzazione dei collaboratori. Prima era tutto in mano al venditore, ora ci sono tante figure che danno input diversi al cliente. L'accoglienza è affidata ad uno steward che parla in generale della storia del marchio e profila il cliente in base al pregresso (che auto ha posseduto) e al futuro (se è single, ha figli, il tipo di lavoro). Poi si passa al test drive. Solo alla fine interviene il consulente vendite che si occupa dell'aspetto finanziario. Ormai si parla di rata e di affitto a lungo termine, la clientela preferisce avere una macchina sempre "fresca" con servizi inclusi come l'assicurazione

Kasco».

Lei gestisce uno dei gruppi di concessionarie auto più importante della Sicilia, qual è il rapporto con le auto?

«Ho un rapporto meraviglioso con l'automobile, se dovessi cambiare lavoro mi piacerebbe fare la tassista. È una seconda casa perché passo molto tempo al suo interno per spostarmi tra le varie sedi. Poi la domenica unico modo per stare con figli e farli parlare».

In passato ha ricordato che da piccola trascorreva le estati negli uffici della concessionaria con la nonna e la zia...

«Sono cresciuta ammirando mia nonna Iolanda Riolo, donna manager degli anni '50 nell'azienda di famiglia. Io con lei, prima nella concessionaria in via delle Alpi, poi con sua figlia - mia zia - in via Siracusa, passavo le estati in ufficio. Ecco perché per me quella dell'azienda è una dimensione naturale».

Qual è il segreto del successo di un'auto?

«Non sono la persona più adatta a rispondere perché vivendo in una piccola isola con una condizione autostradale inadeguata, non faccio testo. Il nostro è un mercato troppo particolare. A Pa-

lerno, ad esempio, il centro storico è congestionato e le auto più piccole sono apprezzate. E' la città con il più alto numero di Smart vendute al mondo, ad esempio. La Toyota IQ a livello mondiale non è andata bene, da noi ha riscosso un grande successo. Qui funziona tutto quello che è piccolo e facile da parcheggiare. Sicuramente è determinante e vincente il design che affascina molto in Italia e il rapporto qualità/prezzo sulla base di una tecnologia innovativa». **Recentemente lei è stata nominata a capo dell'Irfis, uno dei problemi che ha sempre colpito le aziende, specialmente le piccole, è l'accesso al finanziamento....**

«Io non ho mai vissuto problemi di accesso al finanziamento, probabilmente mantenendo sempre bilanci "robusti" le banche mi hanno preso in considerazione. La chiave è la fiducia. Servono progetti a medio termine e un'ottima squadra su cui poter contare. L'organizzazione di un'azienda è un asset cui dare un valore preponderante in un contesto socio-economico così turbolento».

Lei è promotrice del progetto "L'impresa al centro", un network virtuoso pensato per mettere in rete le aziende del territorio. Lo scorso marzo avete dedicato una edizione solo alle donne...

Era un sogno nel cassetto pre covid: mettere in rete le aziende, farle collaborare e crescere. A novembre ho organizzato una rassegna con interventi di docenti delle università più prestigiose. Le imprese hanno raccontato il proprio lavoro a tanti addetti ai lavori e giovani. Da questo successo è nata in partnership con "Aidda" "Impresa al centro donna", che mira a creare rete tra le imprenditrici e a dare visibilità alle loro aziende. Abbiamo allestito spazi espositivi, workshop e laboratori per conoscere più da vicino il mondo dell'imprenditoria femminile siciliana. L'obiettivo di questa nuova kermesse è quello di dare un contributo per fornire alle donne, soprattutto alle più giovani, gli strumenti per "fare della propria vita un'impresa" dando loro l'opportunità di scoprire e confrontarsi con realtà imprenditoriale di donne che "ce l'hanno fatta".





SORRIDI AL BENESSERE.



**dental
center**
san giovanni
Dr. Antonio Miceli

Via Maio Mariano, 81
98057 | Milazzo (ME)

+39 090 922 23 97
www.dcsq.it

TORRE ZEFIRO

ANCHE CATANIA AVRÀ IL SUO “BOSCO VERTICALE”

Il nuovo iconico edificio progettato da Studio Base 51 Architettura ad Ognina sarà alto 54 metri e ospiterà 11 appartamenti. Al suo interno piscine, spa, aree verdi. Grazie ai sistemi solari passivi di classe energetica Nzeb sarà garantito il 99% del fabbisogno

Anche Catania avrà il suo “Bosco Verticale”, l'iconico edificio divenuto uno dei simboli di Milano. Si tratta di Torre Zefiro A, un innovativo edificio residenziale di 12 piani fuori terra per un'altezza complessiva di 54 metri, che porterà alla riqualificazione di un'area degradata di 912 metri quadrati all'interno del contesto urbano e prossima al lungomare di Catania. Il nuovo edificio progettato da Studio Base 51 Architettura si distingue per l'alta sostenibilità ed efficienza energetica e di resistenza agli eventi sismici, derivante da un intervento di riuso edilizio per demolizione e ricostruzione di un vecchio fabbricato fatiscente. Grazie ai sistemi solari passivi (classe energetica Nzeb) si otterrà una percentuale di copertura del fabbisogno di energia per Acs, riscaldamento e condizionamento pari a oltre il 99% del fabbisogno. La copertura, a tetto-giardino, è occupata per circa la metà da due grandi piscine con le pareti e, in parte, il fondo in vetro.

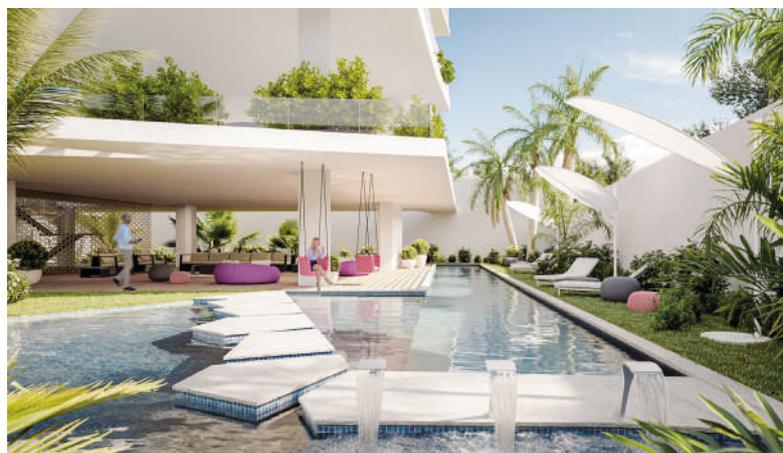
L'intervento di Zefiro Holding consiste in una ristrutturazione edilizia tramite demolizione e ricostruzione, al margine della borgata di Ognina. Suddiviso in 11 unità abitative (una per piano e circondata da una panoramica terrazza) sarà un fabbricato costruito con materiali a basso impatto ambientale e pensati con una non convenzionale architettura di linguaggio internazionale. La copertura è un tetto giardino. Tra le particolarità del progetto due grandi piscine poste all'ultimo impalcato con pareti in parte vetrate e con

funzione di smorzatori sismici, secondo un modello sperimentato nei più moderni edifici alti realizzati in Giappone.

L'esclusivo complesso gode di una ampia e articolata area comune, con un ampio giardino, un vasto portico attrezzato e una piscina comune con corsia regolamentare, area “a spiaggia” e zona d'acqua relax.

Il piano terra, alla quota della strada superiore, è formato da un grande unico spazio porticato aperto con funzione di foyer di accesso di rappresentanza e nel quale sono presenti i quattro unici pilastri scultorei di sostegno della struttura, in lamiera di acciaio ad alto spessore, il vano scala ed il doppio vano ascensore in parte in vetro, oltre ad una grande vasca ornamentale. Questo livello si affaccia sul grande giardino e sulla piscina del piano seminterrato.

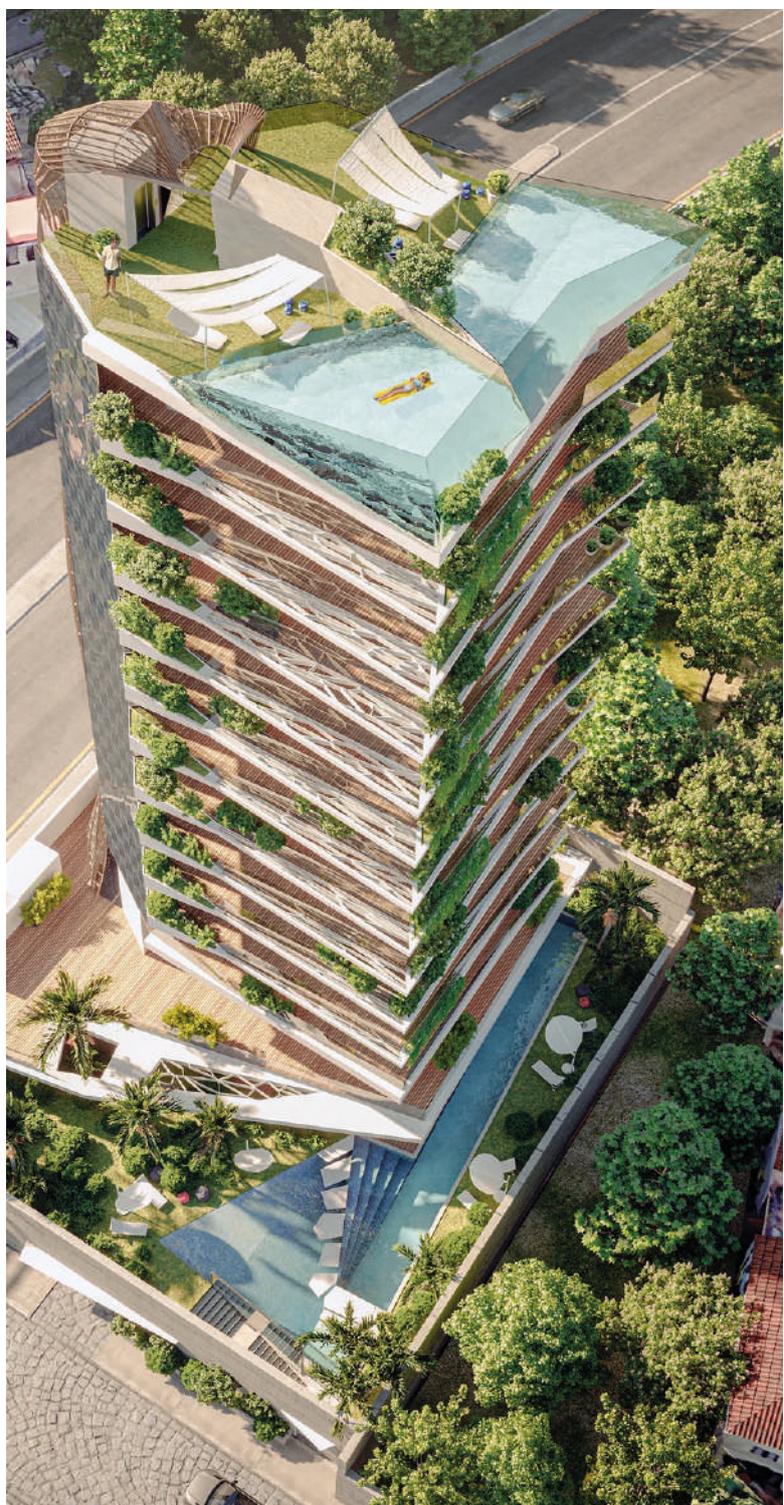
Ogni appartamento, che orientativamente copre una superficie lorda di circa 100 mq, è formato da un gran-



de vano giorno in cui è inserita anche la cucina, da due camere da letto, una matrimoniale e una singola, un disimpegno, un bagno ed una lavanderia. Ogni appartamento dispone di una terrazza tutto intorno, con vista a 360° sull'intera città, con una superficie di circa 150 mq ad uso esclusivo.

Gli appartamenti possono essere uniti tra loro in senso verticale, creando delle unità duplex su due livelli. La copertura è divisa in due parti tramite un vano tecnico a servizio delle piscine, la cui copertura, a giardino pensile, si rastrema verso il basso formando un'area per l'impianto di un albero, che farà da simbolica "antenna" a coronamento dell'intero edificio.

L'elemento di finitura esterna delle pareti di tamponamento sarà formato da lastre in pietra calcarea del Portogallo. Nello spazio al piano seminterrato, esposto a sud, sarà realizzato un tappeto





La casa da sogno di Diletta Leotta

Ad aggiudicarsi un appartamento di Zefiro è **Diletta Leotta**, nota conduttrice di programmi sportivi e voce di un talk show radiofonico. La bella Diletta ha comunicato la notizia sui profili social: «Ho acquistato la casa dei miei sogni nella mia Catania. Tra il mare, la città e l'Etna che si fonde con l'innovazione tecnologica e architettonica di un edificio esclusivo, Zefiro A. Ora non resta che dare forma agli spazi interni».



erboso con piante tappezzanti quali la Phyla nodiflora (Lippia), pianta perenne a foglie caduche che si sviluppa rapidamente e tende a colonizzare tutto lo spazio libero, diventando un bel cuscino basso e fitto. I piccoli fiori bianco rosati, melliferi e molto abbondanti, appaiono in maggio-giugno e si susseguono fino a settembre se l'estate non è troppo asciutta. In caso di forte aridità, il fogliame può parzialmente seccare in estate, rinverdendo successivamente con le prime piogge. Ha bassissime esigenze di manutenzione in quanto viene tagliata 3/4 volte l'anno e necessita di poca irrigazione.





ASCOLTAMI: VAI DA

unobravo

di Rossana Franzone

La napoletana Danila De Stefano è la fondatrice della piattaforma digitale che seleziona lo psicologo più adatto all'utente e offre il servizio di terapia online. Oggi conta quasi 250 psicologi, 2.300 pazienti in terapia e più di 23 mila sedute effettuate

Danila De Stefano, napoletana, classe 1992, inserita tra gli under 30 2021 di Forbes Italia nella categoria Healthcare, è l'anima di Unobravo. Piattaforma digitale che seleziona lo psicologo più adatto all'utente e offre il servizio di terapia digitale. Il servizio ha alcune peculiarità fondamentali. Per prima cosa seleziona i suoi professionisti uno ad uno, per dare all'utente la certezza di affidarsi davvero a un professionista. Grazie al lavoro dell'HR team, ogni psicologo è scelto tramite un iter di selezione volto a comprendere se il professionista individuato ha le caratteristiche giuste per un'ottimale



terapia online. «Questo è fondamentale perché il web è una giungla, in cui spesso è difficile discriminare tra i vari professionisti», spiega. Insomma nella sua azienda nella è lasciato al caso. Tutto è perfetto. A tal punto oggi conta quasi 250 psicologi al lavoro, 2.300 pazienti attivi in terapia e più di 23.000 sedute effettuate. Durante il 2020 Unobravo ha chiuso un primo investimento da 150mila euro ed ha un fatturato sempre in crescita. Perché se cerchi sostegno psicologico, si sa, è meglio farsi vedere da uno bravo.

Come e perché nasce l'idea di questa startup?

Sono una psicologa e anche gli psicolo-



gi vanno da psicologi. Ne ho sentito bisogno varie volte nella mia vita, in una di queste mi ero trasferita da poco nel Regno Unito, e stavo vivendo un periodo difficile della mia vita. Ho sentito la necessità di un confronto con un professionista, ma mi sono scontrata con prezzi esorbitanti, inaccessibili per una ragazza di 24 anni e con lunghe liste d'attesa. Ho capito che l'accessibilità alla psicoterapia e al sostegno psicologico non era scontata. Da qui l'idea di pensare agli psicologi online in grado di offrire sostegno in digitale. E la prima sono stata io. Ho subito notato che non solo era un metodo efficace, ma permetteva di creare una relazione terapeutica con il paziente e proseguire un percorso che risultava essere molto più facile e flessibile: abbattimento dei costi, flessibilità oraria, nessuno spostamento necessario. Così nel 2019 il progetto si è trasformato in Unobravo, che aveva e ha tuttora l'obiettivo di migliorare l'accessibilità ai servizi di benessere mentale, mantenendo alta la qualità delle terapie

Il nome "Unobravo" è già una grande intuizione. Come è arrivata a questa scelta?

Il naming del brand è nato in maniera spontanea e casuale: mentre creavo il sito e ne curavo il design, continuavo a fare giochi di parole, prendevo appunti e chiedevo pareri ad alcuni amici su ciò che stavo tirando fuori. Un pomeriggio ero con il mio compagno e spontaneamente ho esclamato "Unobravo"!

Ho sempre pensato fosse perfetto e alla fine è risultato un successo.

ABBATTIAMO I PREGIUDIZI

Come funziona la piattaforma?

Unobravo funziona in maniera molto semplice: all'utente basta andare sul sito web o scaricare la nuova App e compilare il questionario, in cui troverà una serie di frasi in cui può rispecchiarsi o meno, e che comprendono difficoltà psicologiche o anche solo desideri di crescita personale e aspetti su cui si vuole lavorare. Ogni risposta aiuta a rifinire quelle che sono le necessità della persona, così da farci capire quale sarà lo psicologo o la psicoterapeuta più preparata e quindi adatta al sostegno richiesto. Successivamente il paziente avrà la possibilità di conoscere il terapeuta Unobravo migliore per sé e fissare un primo incontro gratuito nel quale potrà provare il servizio e conoscere il proprio psicologo o psicoterapeuta da noi proposto. Sarà la persona stessa a scegliere se proseguire la terapia con Unobravo.

Quale il suo percorso di studio e di lavoro prima di avviare questa iniziativa?

Prima di fondare Unobravo, ho lavorato nel Regno Unito come research assistant, oltre che in diverse cliniche psichiatriche. Mi sono trasferita lì dopo la laurea in Psicologia Clinica conseguita

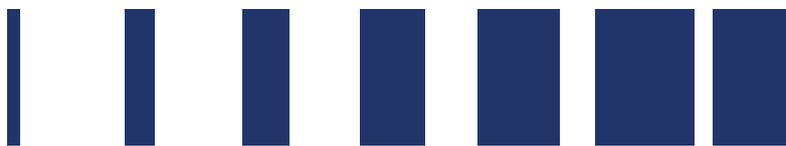
all'Università La Sapienza di Roma.

Quante persone lavorano nella startup Unobravo?

Oggi il Core Team è composto da oltre 130 persone, tra dipendenti e collaboratori, mentre nel Team Clinico ci sono più di 2500 psicologi e psicoterapeuti.

Il suo obiettivo principale è stato quello di abbattere il pregiudizio sui temi di salute mentale. Il primo passo è stato ideare un nuovo modo di fare psicoterapia? Ha in cantiere nuovi progetti?

Il nostro modo di fare psicoterapia è una modalità già consolidata all'estero, soprattutto negli Stati Uniti dove esisteva da oltre dieci anni. Prima dell'emergenza pandemica, infatti, in Italia la terapia online non era accettata sia dalla categoria dei professionisti, che dai pazienti. La lotta allo stigma è iniziata poco dopo l'inizio di Unobravo: crescevamo così tanto, raggiungendo così tante persone, che ho pensato: sarebbe bellissimo "approfittare" di tutta questa visibilità per dare dei messaggi sociali sulla salute mentale. Oggi, infatti, investiamo molto in campagne sociali di awareness, oltre che in quelle più rivolte alla sponsorizzazione del servizio. Il nostro obiettivo





LEADERSHIP

primario è il consolidamento della posizione di leadership nel campo della psicologia online in Italia, in parallelo con il potenziamento dei servizi per promuovere il benessere mentale all'interno del mondo imprenditoriale. Fondamentale è inoltre l'internazionalizzazione dell'azienda con lo sviluppo del nostro modello oltre i confini italiani.

Ci sono ancora pregiudizi nei confronti della psicologia?

In Italia c'è, purtroppo, un problema culturale ancora molto radicato rispetto alla terapia psicologica che sta però lasciando il posto all'accoglienza dell'emotività in tutte le sue sfaccettature. I giovani, soprattutto la Gen Z, si confrontano su come si sentono, si fidano e si espongono di più senza vergognarsi della propria fragilità, senza sentire il bisogno di nascerla, con meno pregiudizi e stereotipi.

Lei adesso è un'imprenditrice di successo (nel 2021 è stata inserita da Forbes fra i 30 under30 più innovativi). Che consiglio darebbe a donne che oggi vogliono aprire la propria startup o lanciare il proprio business?

Essere una giovane donna e avviare una startup non è stato semplicissimo agli inizi, soprattutto non avendo una formazione manageriale o finanziaria e non avendo intorno a me persone che mi incoraggiavano a rischiare. È importante però essere caparbi, perseveranti e restare saldi al proprio istinto. È fondamentale, inoltre, che le donne si sentano consapevoli e capaci di poter ambire a qualunque obiettivo o sogno. Un ultimo consiglio, infine, è sempre quello di essere curiose andando oltre quello che ci è più affine, a volte anche rischiando, con la mente aperta ad accogliere possibilità inedite e che non avevamo mai considerato prima.

Esistevano già esperienze all'estero di piattaforme per la psicoterapia online a cui si è ispirata?

All'estero esistevano già servizi di psicoterapia online, soprattutto negli Stati Uniti d'America dove la modalità da remoto risale al successo di Skype. Nel nostro Paese e in Europa, prima dell'emergenza pandemica, il modello di business della telemedicina era invece generalista. Con Unobravo abbiamo deciso di cambiare il modello di offerta introducendo un elemento di garanzia e selezionando singolarmente i terapeuti che entrano a far parte del Team Clinico.

Lei ha lanciato la sua attività nel pieno dell'emergenza sanitaria quello più favorevole a questo tipo di cure. Come procede adesso lo sviluppo aziendale di Unobravo?

In assenza di restrizioni e lockdown, possiamo confermare che non solo non sono diminuite le richieste dei pazienti, ma che continuano a crescere esponenzialmente. Oggi sono oltre 80.000 le persone che si sono rivolte al servizio -, a dimostrazione del fatto che la terapia online è vantaggiosa e in quanto pone sia i terapeuti che i pazienti in una situazione di assoluta flessibilità e comodità, oltre che di prezzo più accessibile. La nostra crescita ci pone inoltre nella posizione di poter investire

sull'assunzione del personale, sull'aumento del team dei terapeuti, oltre che su ricerca e sviluppo.

Gli ostacoli maggiori incontrati lungo il percorso sono stati più di tipo finanziario o di tipo tecnico-organizzativo?

Inizialmente gli ostacoli maggiori sono stati di tipo tecnico-organizzativo. Mettere in piedi delle operations, un team, un piano finanziario che punta alla sostenibilità economica, il marketing, curarsi delle risorse umane, fare sviluppo prodotto tutto in contemporanea, senza molti soldi a disposizione e con poche risorse. Questa è la ricetta base di chi fa impresa ed è dimostrato essere il momento in cui la maggioranza delle startup, o comunque nuove imprese, crollano.

La determinazione è stata al centro della sua scelta imprenditoriale. Da psicologa si è trasformata in manager. Quali sono le altre doti che servono per fare impresa?

Indubbiamente non avere avversione al rischio: la paura di uscire dalla propria zona di comfort deve essere superata, altrimenti non c'è imprenditoria. Importante sapersi organizzare, gestire il proprio tempo e il tempo altrui, ma anche saper ispirare i collaboratori e lasciare sempre qualcosa di positivo alle persone.

Le sue passioni?

Sono sempre stata una persona curiosa per natura, avevo tanti sogni quando ero più piccola, ma da adolescente ho iniziato a maturare il desiderio di diventare psicologa. Mi appassiona tantissimo l'innovazione. Suono il pianoforte e ho un debole per le belle persone, amici, familiari, dipendenti e collaboratori che siano.



MARTINA

CUCINARE È UN

di Rossana Franzone

La più giovane chef stellata d'Italia della guida Michelin dopo avere girato il mondo è ritornata nella sua Salina per tramandare le tradizioni isolate. «Cambio le ricette per trasmettere l'emozione di quel momento»

Per lei cucinare è un atto di libertà. La possibilità di poter cambiare anche all'ultimo minuto la sua ricetta per trasmettere l'emozione che prova in quel momento. Martina Caruso è così. Semplice. Spontanea. Ha un tono di voce basso. Pacato. Quello tipico della concentrazione. Perché lei, la più giovane chef stellata d'Italia, cucina per passione e non per lavoro. Non perché in cucina accanto al suo papà è cresciuta ma perché l'amore per il suo lavoro lo ha maturato piano piano. Dagli studi alle esperienze lavorative all'estero. Con passione e tanta concentrazione.

Martina ha viaggiato in Italia e nel mondo per aggiornarsi senza però mai dimenticare gli insegnamenti del padre, con cui ha mosso i suoi primi piccoli passi in cucina. Dopo la scuola a Cefalù, infatti, cominciano le

prime esperienze lavorative a Roma, per un corso del Gambero Rosso con successivo stage. Dopo il Gambero arrivano Antonello Colonna con Open Colonna poi Pipero al Rex, e dalle Eolie alla Campania alla corte di Gennaro Esposito. Importanti anche le esperienze all'estero, prima col celebre Jamie Oliver a Londra e poi da Pedro Miguel Schiaffino a Lima, in Perù.

Figlia doc di Salina è cresciuta all'Hotel Signum, dove a soli ventidue anni ha sostituito il padre alla guida della cucina. Nei suoi piatti c'è tutta la tradizione isolana, i sapori e gli aromi intensi tipici della sua isola. «Sono una convinta sostenitrice dei prodotti siciliani. L'ottanta per cento delle verdure che utilizzo provengono dal nostro orto. E quelle che acquisto sono selezionate con lo stesso criterio di genuinità»

Uno stile il suo che non solo gli ha fatto conquistare



CARUSO

ATTO DI LIBERTÀ



Martina Caruso





I PRODOTTI DELLA MIA TERRA

prima la stella Michelin nella Guida 2015 ma anche il titolo di Migliore chef donna per la Guida Identità Golose nel 2017.

«Il mio lavoro – confessa – è un vero e proprio atto di libertà. Io cucino in base al mio umore, ai miei ricordi, alla mia felicità cercando proprio di valorizzare in modo quasi totalitario i prodotti della mia terra»

«A 14 anni – continua – ho scelto subito la scuola alberghiera, decidendo di entrare in cucina per farne il mio mestiere. I miei genitori erano contrari, credevano che mi sarei arresa al troppo lavoro. Invece ho continuato, mi è piaciuto e mi sono messa in gioco facendo varie esperienze». Poi il ritorno nella sua Salina. «Non ho resistito – racconta - al richiamo del mare. È impossibile da ignorare per chi è cresciuto in un'isola come Salina».

I suoi sono tutti piatti semplici, come lei. Inutile chie-

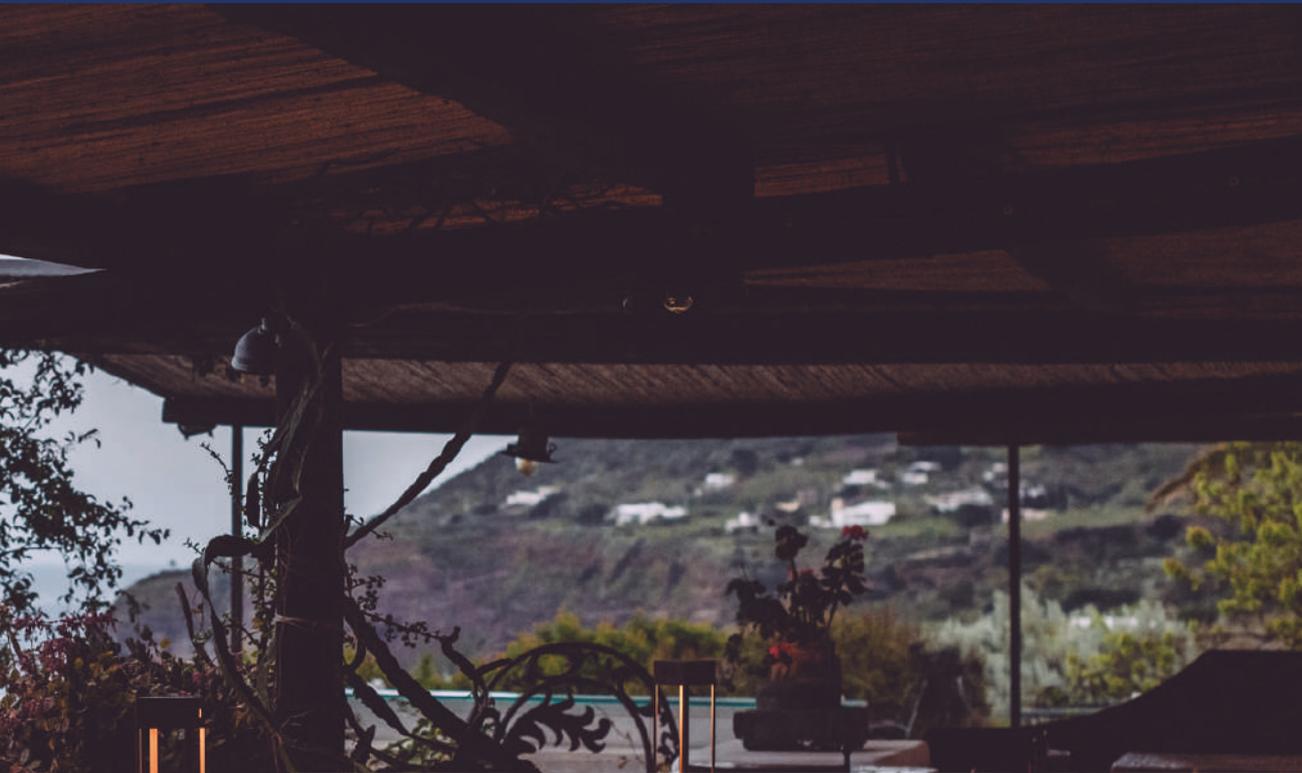


derle quale sia il suo preferito, confessa subito che solo a uno è particolarmente legata: il gelato al capperro. Espressione della sua amata Salina. «E' un'idea che ho avuto quando tempo fa ho assaggiato il gelato al tartufo. Ho subito pensato che era un omaggio che dovevo rendere alla mia isola, patria del capperro».

«Lavoro, tanto. E' vero. Le ore che passo davanti ai fornelli sono infinite ma non pesano mai. Del resto è una cosa che facevo quando ero bambina sempre al fianco di mio padre. Anche mia mamma lavorava al Signum. I miei genitori mi portavano con loro. Conosco ogni angolo di questa cucina, giornate che ho condiviso con mio fratello Luca». E proprio insieme al fratello prende il timone del Signum, lei in cucina, lui in sala e alla direzione dell'hotel.

«Adesso in cucina mio padre porta mio figlio che ha sedici mesi. Quando ero piccola per farmi stare tranquilla, soprattutto nelle calde giornate d'estate, mio padre mi faceva giocare con le pentole. Con coperti e mestoli suonavo la batteria. Cosa che adesso fa mio figlio. Una sinfonia che mi riempie il cuore di gioia»





IL PRIMO CROWDFUNDING IMMOBILIARE IN SICILIA È FIRMATO

COSTRAND

di Gianfranco Cusumano

Il ventottenne Francesco Andaloro ha preso le redini dell'impresa edile fondata dal bisnonno e da Milazzo l'ha trasformata in uno dei General Contractor più attivi in Sicilia specializzati nel Supebonus

È di Costrand, impresa milazzese, il primo crowdfunding immobiliare in Sicilia. Costrand ha superato il processo di analisi da parte di Build Lenders, leader del Crowdfunding immobiliare in Italia, che ha approvato e lanciato sulla propria piattaforma il progetto innovativo ed ecosostenibile per riqualificare un condominio ex-novo, uno degli edifici fronte mare nel cuore di Milazzo, in provincia di Messina. Nel progetto di riqualificazione energetica e sismica del condominio hanno creduto 60 investitori di tutta Italia, da Milano a Napoli passando per Roma, e in pochi giorni, la soglia

minima di 100 mila euro è stata ampiamente superata, arrivando ad un totale di 145.475 euro. Gli investitori hanno così partecipato agli utili del progetto, ottenendo un Roi annuo del 12% con premi mensili. La prima rata, addirittura, è stata versata con qualche giorno di anticipo, il 27 febbraio scorso.

Con questa operazione l'edificio otterrà un salto di 5 classi energetiche, passando dalla classe C alla classe A4, la migliore, grazie all'aggiunta di cappotto termico, alla sostituzione degli infissi, nuove caldaie a condensazione, climatizzatori ad alta efficienza energetica, impianto fotovoltaico e batterie di accumulo. Inoltre,



RAND



Francesco
Andaloro

sarà ridotto il rischio sismico di due classi attraverso l'impiego di fibre anti-ribaltamento e di rinforzi strutturali.

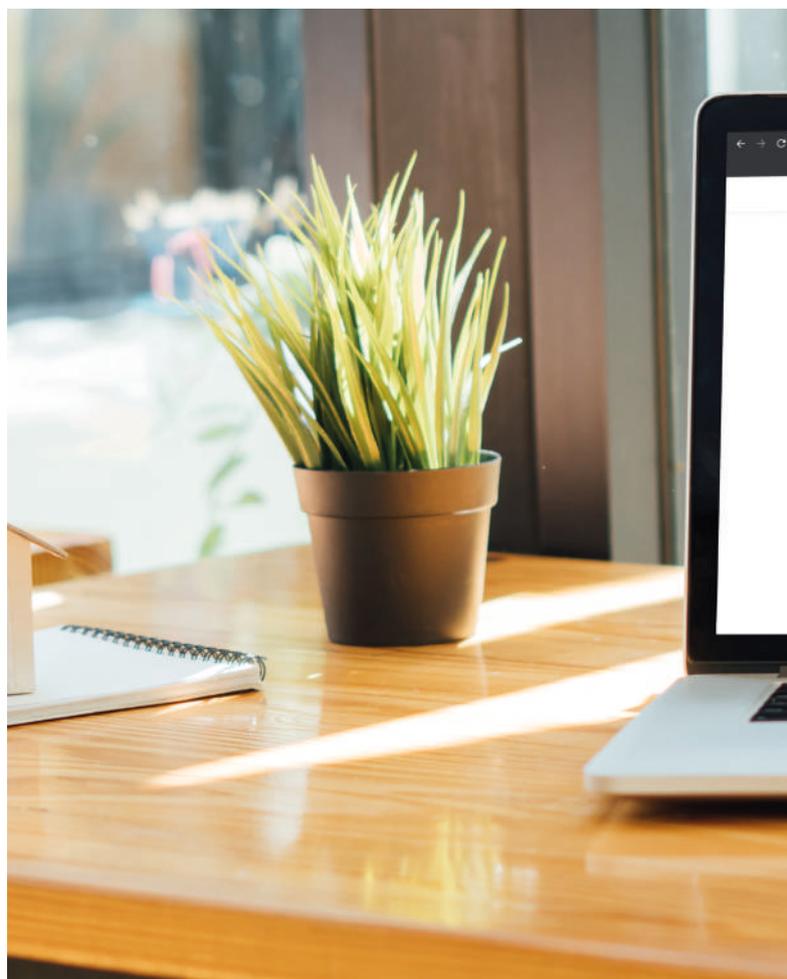
«Siamo molto soddisfatti del risultato – spiega l'amministratore Francesco Andalaro - era il primo del genere in Sicilia e non c'era nulla di scontato. Tra l'altro la piattaforma alla quale ci eravamo appoggiati ha scommesso tutto su di noi con l'obiettivo di far conoscere questa tipologia di investimento sul territorio. Da quando è stata avviata questa campagna, molti investitori si sono incuriositi e già siamo pronti a proporre nuove iniziative per coinvolgere ancora più clienti».

Il progetto proposto riguardava il settore Superbonus. «Stiamo valutando diverse operazioni immobiliari per il prossimo crowdfunding. Siamo alla ricerca di un'area per edificare nuovi edifici. Con gli investitori divideremo gli utili».

Puntare sul crowdfunding è stata una scelta strategica per far conoscere Costrand come un'azienda digital ed aperta ad investimenti esterni.

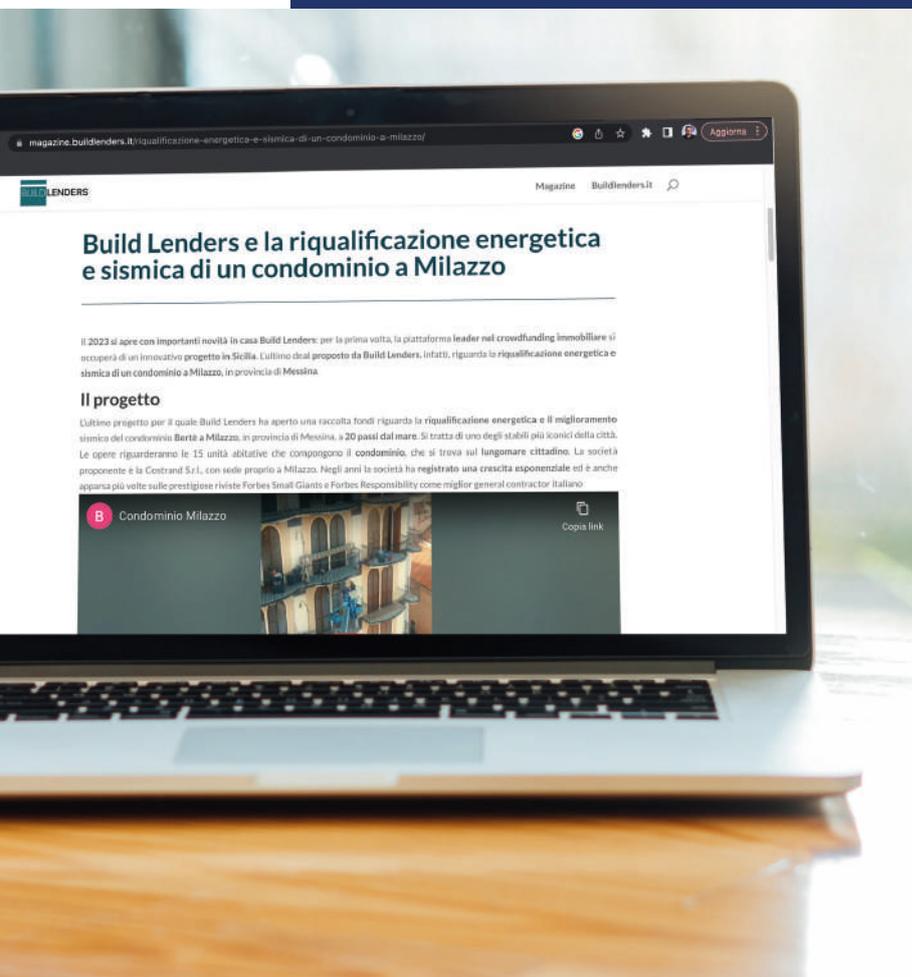
«E' uno strumento estremamente potente principalmente per due fattori. Il primo è la velocità, in meno di una settimana sono stati raccolti 150 mila euro, tempi inconcepibili se ci si rivolge ad una banca. Il secondo è la valutazione del progetto. Gli istituti di credito valutano l'operazione guardando al passato,

gli investitori di un crowdfunding analizzano il progetto guardando al futuro. La nostra azienda, che vanta una storia lunga un secolo, si è sempre confermata solida. Generiamo valore condiviso, costituito da valore sociale, prodotto attraverso l'efficienza energetica ed il miglioramento sismico che facciamo, e valore economico, permettendo agli investitori di guadagnare ed ottenere rendite passive».



Oltre 150 milioni di raccolta in Italia nel 2022

Il crowdfunding (letteralmente investimento della folla) è uno strumento finanziario che consente di investire denaro per ottenere un ritorno annuale e, dall'altro lato, di raccogliere capitale per un progetto. È nato in America, ed è arrivato in Europa da qualche anno. Anche nel nord Italia, ormai, vengono concluse attività di crowdfunding immobiliare consentendo a centinaia di piccoli investitori di far parte di progetti immobiliari e guadagnare un ritorno economico sul capitale investito. Il fenomeno è in forte crescita in tutta Italia. Nel 2022 ha superato i 150 milioni di euro di raccolta. Quello mondiale vale 30 miliardi di dollari e cresce esponenzialmente.



LA SALUTE? È RICCHEZZA

Claudia Perillo è a capo del Corporate Development del gruppo SVAS Biosana e Amministratore unico di Biotech, digital hub del gruppo. Il gruppo opera nel settore dei dispositivi medici dal 1972, vantando 97 milioni di euro di fatturato e tredici società che operano in cinque paesi: dall'Italia alla Bosnia

Signora, tenete Claudia con voi e non fatele fare danni". Claudia Perillo entra nell'azienda di famiglia da piccolissima.

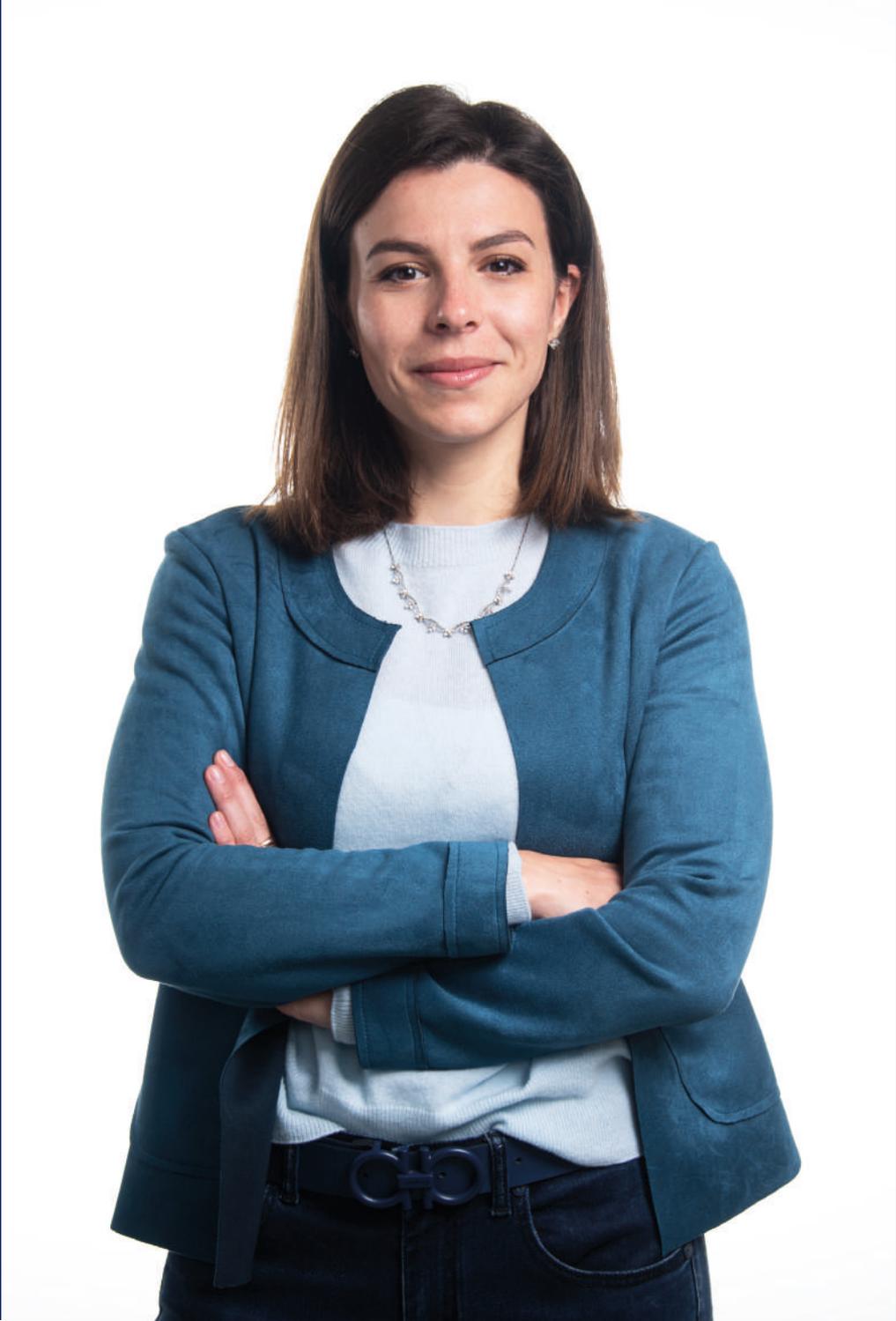
Non appena il papà la affidava alla signora Maria Rosaria, non veniva coinvolta in giochi ma si appropriava di un faldone di fatture e intercettava quelle necessarie all'ufficio recupero crediti per le attività della giornata. «Forse è stato lì che è scattato qualcosa. Mi sono sentita responsabile di qualcosa per la prima volta in vita mia e questo mi ha avvicinata sempre più all'azienda. Ancor di più le estati del liceo passate in magazzino e tutte le fiere e le attività fatte con mio padre già quando ero all'università».

Oggi Claudia Perillo è a capo del Corporate Development del gruppo SVAS Biosana e Amministratore unico di Biotech, digital hub del gruppo. Il gruppo, con sede a Somma Vesuviana, opera nel

settore dei dispositivi medici, gestisce più di 16 mila referenze e impiega 400 dipendenti. L'azienda di famiglia è stata fondata nel 1972, con l'obiettivo di sviluppare il settore dei dispositivi medici. Oggi vanta 97 milioni di euro di fatturato e tredici società che operano in cinque paesi: Italia, Slovenia, Croazia, Bosnia Herzegovina e Serbia.

Conta 3 stabilimenti produttivi, un laboratorio di Ricerca e Sviluppo in Italia e 12 sedi commerciali tra Italia ed estero. Negli anni '80, da azienda di distribuzione evolve fino a diventare anche





Claudia Perillo



ABBIAMO IN MENTE NUOVI MERCATI

azienda di produzione. Nel dicembre 2021, le azioni di Svas Biosana vengono ammesse a quotazione sul segmento Euronext Growth Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana.

Quali sono le sfide e gli obiettivi di crescita del gruppo a medio e lungo termine?

«Continuare l'espansione geografica e industriale del gruppo. Le parole chiave sono innovazione e internazionalizzazione. Abbiamo in mente nuovi mercati e nuovi progetti di sviluppo, alcuni di questi già in fase di lancio».

Qual è il segreto del successo della vostra azienda rispetto ai competitor?

«Grazie ai nostri team commerciali e di R&D, siamo in grado di offrire soluzioni personalizzate e innovative. Ciò che caratterizza il nostro gruppo non è solo il know how ma anche la passione e l'impegno che dedichiamo ad ogni processo con l'obiettivo di proporre prodotti e servizi di eccellenza. Questo ci permette di disegnare e sviluppare prodotti e servizi che siano efficaci, performanti, innovativi (e spesso anche unici) per il cliente».

Quali sono i punti di forza della vostra azienda, i prodotti di punta in cui siete leader?

«La flessibilità e capacità di rispondere alle evoluzioni delle richieste del mercato, grazie ai nostri team di Ricerca e Sviluppo, Qualità e Commerciale. Que-

sto ci ha permesso, anche nella fase pandemica, molto critica per gran parte delle aziende, di continuare le nostre attività implementando la nostra offerta commerciale, sia di prodotti dell'area trading, sia di prodotti sviluppati nel nostro laboratorio di R&D».

Qual è lo stato di salute del settore in cui operate?

«Il settore dei dispositivi medici in cui operiamo è in forte crescita, si pensi che è stato stimato che le persone con più di 60 anni (tra i nostri principali target di clienti) siano in incremento di circa il 20% al 2030, e che le malattie croniche siano in incremento di circa il 50% al 2040. Resta un settore molto competitivo, presidiato da molti operatori e multinazionali, in cui le innovazioni sono estremamente veloci, così come le evoluzioni delle richieste di mercato».

Nel 2022 avete acquisito il gruppo Bormia, nel 2015 è toccato alla Mark Medical: quanto incide il mercato straniero nel vostro fatturato?

«Il mercato estero sul nostro fatturato incide per circa il 40%, le principali aree nelle quali operiamo sono: Slovenia, Croazia, Serbia e Bosnia & Erzegovina. Con le nostre controllate Mark Medical e Bormia operiamo direttamente con 120 dipendenti dedicati nei quattro paesi e con sette sedi commerciali».

Il progetto di ristrutturazione dell'export per l'azienda Svas è partito da poco. Ri-



guarda i nostri prodotti industrial, quindi di nostra produzione. L'obiettivo è quello di capillarizzare la presenza dei nostri marchi e delle produzioni fatte da noi a marchio terzi (Cmo) nei paesi dell'aerea europea, africana e del middle east».

La vostra nasce come un'azienda familiare (siete alla terza generazione) ma da oltre un anno siete quotati su Euronext Growth Milan: qual è il primo bilancio di questa scelta?

«Grazie alla quotazione su Euronext Growth Milan il gruppo ha ottenuto una maggiore visibilità verso tutti i nostri principali interlocutori: istituzioni finanziarie, clienti e fornitori. La fiducia ottenuta dagli investitori è uno stimolo a fare sempre meglio.

In particolare, l'esercizio 2022 ha registrato un fatturato consolidato pari a 97,3 milioni di euro, in crescita del 20% sul 2021. Il dato proforma del fatturato consolidato 2022, ricomprendendo il valore annuale dei ricavi di Bormia, che

è stata acquisita nel secondo semestre 2022, supera i 100 milioni di euro, un traguardo significativo dal quale trarre ulteriore ispirazione».

Sempre più donne hanno ruoli di gestione nelle aziende, ritiene che ancora oggi ci sono obiettivi di raggiungere nella parità dei ruoli o sono discorsi superati?

«La domanda è molto complicata ed è difficile rispondere in poche righe... oggi esistono ancora mentalità consolidate che non concepiscono l'equità di genere... Per superare questo limite, dovremmo pensare un po' meno alle quote rosa e un po' di più a modelli organizzativi meritocratici, in cui ci sono una verticalizzazione delle responsabilità e obiettivi da raggiungere (e verificare), sia per gli uomini, sia per le donne. Un'azienda che ha come obiettivo la valorizzazione dei talenti, dovrebbe tener presente questo nella definizione dei suoi modelli di governance e management».



 OTERARREDI

www.oterarredi.com

MILAZZO

CLAUDIA BRUDETTO

LA PROFESSIONISTA DEL BREAK

di Gianfranco Cusumano

Assieme al padre Antonio gestisce Uno Vending, società siciliana che dal 1987 si occupa di servizi di distribuzione automatica di caffè, bevande, snack in Sicilia. Un fatturato di circa due milioni di euro e rapporti con top player come Nestlé e Illy Caffè.

I tempi della monetina e del semplice caffè al distributore sono preistoria. L'intento è quello di trasformare la pausa caffè in "un'esperienza" attraverso prodotti di qualità e un servizio personalizzato. Ormai si può scegliere tra bibite senza zucchero, snack gluten free, piatti pronti, generi di prima necessità. I display digitali consentono di orientarsi in maniera semplice e diffondere messaggi personalizzati, si può pagare tramite borsellino elettronico o carta di credito direttamente da smartphone, e i distributori automatici possono essere monitorati da remoto.

In provincia di Messina distributori au-

tomatici è sinonimo di Uno Vending, 25 dipendenti, una sede a Pistunina da 1350 metri quadrati, 14 mezzi in movimento e due milioni di fatturato. Si occupa dal 1987 di servizi di distribuzione automatica di caffè, bevande calde e fredde, snack dolci e salati. Vanta una rete di clientela in tutta la Sicilia, e rapporti diretti con multinazionali come Nestlé e Illy Caffè. Claudia Brudetto, 30 anni, gestisce l'impresa assieme al papà che ha avviato l'attività. Laureata all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano in Economia e Management per l'impresa, dopo una prima esperienza lavorativa in Carrefour Italia, nel settore dello sviluppo vendite prima e





Claudia Brudetto

come category buyer poi, ha deciso (senza rimpianti) di ritornare a casa per dare il suo contributo nel business di famiglia e godere di una qualità di vita che in riva allo Stretto ritiene ineguagliabile. Ricopre la carica di vice presidente con delega al Nazionale nel gruppo Giovani di Sicindustria Messina, e fa parte del consiglio direttivo nazionale del gruppo giovani Confida (Associazione Italiana Distribuzione Automatica).

Siete stati tra i primi in Sicilia a puntare sul business dei distributori. Come nasce la vostra azienda?

«L'intuizione è di mio nonno ma quasi subito è stata messa in pratica da mio padre Antonio appena diplomato che si è buttato in questa avventura rimandando a un secondo momento gli studi universitari. All'epoca lavorava con macchine semiautomatiche con caffè solubile in comodato d'uso gratuito. Quando si guastavano venivano riparate in un piccolo garage di famiglia. Negli anni Uno Vending è riuscita ad ampliarsi in maniera capillare a Messina, con contratti anche nel resto della Sicilia. Ancora oggi concediamo in comodato d'uso gratuito macchine da caffè per aziende, strutture sanitarie, ospedali, scuole, questure, uffici comunali, studi professionali, esercizi commerciali... Ci occupiamo anche del settore Ho.re.ca. (Hotel, ristoranti e caffè.)».

Rispetto a 30 anni fa com'è cambiato il settore?

«È cambiato tutto. Dal punto di vista tecnico ad esempio prima i distributori automatici venivano riforniti con caffè solubile, oggi viene inserito il caffè in chicchi



Claudia
e Antonio Brudetto

che viene macinato al momento grazie a un apposito macinino presente al loro interno. Ultimamente i distributori automatici permettono anche l'erogazione dei prodotti con le capsule. Non si utilizza più solo la moneta per pagare, ma anche banconote, carte di credito, e si può pagare anche attraverso lo smartphone. L'offerta dei prodotti è più vasta: nei distributori di caldo oltre le bevande tradizionali come il caffè e il tè, si può consumare anche il ginseng, l'orzo e il caffè decaffeinato, mentre per quanto riguarda gli snack al fianco di dolci e patatine, cerchiamo di rispondere ai bisogni di chi soffre intolleranze alimentari o vuole dei prodotti più salutari. Il consumatore finale richiede prodotti gluten free, senza zucchero, ed eco sostenibili (packaging riciclabili, basse emissioni di CO₂) dunque, anche noi ci siamo adeguati. Una delle ultime innovazioni che i fornitori stanno continuando a perfezionare per darci dei prodotti che ci permettono di efficientare il nostro servizio al cliente finale è la telemetria. Questa ci consente di cambiare i prezzi dei prodotti direttamente dalla nostra sede, o di sapere in tempo reale il livello di rifornimento di un distributore o quando subentra un guasto. Il vantaggio è nel risparmio di tempo, riusciamo infatti ad arrivare sul posto già pronti ad intervenire e risolvere il problema. ».

Con quali criteri vengono collocati i distributori?

«Di solito gli enti pubblici bandiscono gare di appalto mettendo a confronto i player che operano in Sicilia ma anche a livello nazionale. Nelle attività private

BREAK DI VALORE

è diverso, c'è una trattativa diretta che vede al centro una offerta economica con maggiore attenzione alla qualità del servizio. La Uno Vending eroga il suo servizio sia ad enti pubblici che privati. Cerchiamo sempre di ascoltare i bisogni del cliente e soddisfare le sue richieste nell'installazione di un distributore automatico, tenendo presente l'utenza che fruirà del servizio. Infatti grazie alle diverse "taglie" di distributori che forniamo, riusciamo ad installare in locazioni di piccole dimensioni (fino a 10 persone) fino a locazioni molto grandi (con oltre 50 persone).

Come vengono scelti i prodotti da commercializzare nei distributori?

«Facciamo parte di Euro Group, consorzio vending per la distribuzione automatica che stipula accordi d'acquisto con i principali fornitori sul mercato del vending. Questo ci consente di acquistare direttamente da fornitori come Illy, Lavazza, Borbone, Levissima Ferrero, Mondelez, Nestlè, Mars e molti altri, ed offrire al consumatore finale un prodotto di qualità. Acquistiamo anche prodotti a km 0, come caffè Maikano, acqua Fontalba e prodotti di pasticce-

ria. Pensiamo per ogni esigenza, con un occhio di riguardo al biologico, alla sostenibilità ambientale e alle intolleranze alimentari. In questo modo, c'è sempre una valida scelta per chiunque. Non per niente il nostro payoff è: "Uno Vending, break di valore"».

Che momento sta attraversando il vostro settore? «

Il mercato è in lieve crescita, la concorrenza è tanta. La vita è sempre più frenetica e il consumo "smart e veloce" presso il distributore automatico è diventato una comodità e un'abitudine. Queste caratteristiche si riscontrano soprattutto nel nord Italia, dove sono più numerose le grandi realtà aziendali e le grandi strutture in generale, per cui il consumo presso il distributore automatico a volte è una necessità. In Sicilia la realtà è diversa la vita è più lenta, le grandi aziende sono di meno, e prevalgono le medie e piccole realtà. È per questo che il nostro lavoro non può essere "standardizzato", ma personalizzato e flessibile. Un'altra differenza rispetto al nord Italia, è la frammentazione. Noi gestiamo circa 2000 macchine fra distributori automatici, macchine in

capsule o cialde, macchine del caffè dell'ho.re.ca. e dispenser dell'acqua. Completano il panorama del settore della distribuzione automatica i numerosi negozi H24, che si stanno sviluppando sempre più nell'ultimo periodo come vendita alternativa ai canali tradizionali della distribuzione automatica. La nostra azienda gestisce 5 negozi h24 tra Messina e provincia.».

Che rapporto avete con Nestlé Italia?

«Collaboriamo da circa 30 anni con Nestlé Italia, attraverso un'altra società, la Gedab. Siamo stati scelti per fornire assistenza tecnica sulle loro macchine della prima colazione nella regione della Sicilia e della Calabria.».

Come coniugate il rispetto per l'ambiente con l'esigenza di utilizzare materiali usa e getta come bicchieri e palette?

«Siamo sempre attenti alla sostenibilità, da tempo acquistiamo bicchieri realizzati con plastica di mais compostabili e bicchieri in carta riciclabili. Acquistiamo anche un particolare bicchiere dal nome "hybrid" con il quale si risparmia nell'emissione di CO2 nell'ambiente. Abbiamo sposato il progetto Rivending che prevede un ciclo virtuoso di recupero e riciclo di bicchieri e palette in plastica, ancora in attuazione.».

La responsabilità sociale è anche una missione di Uno Vending...

«Sosteniamo le belle cause in cui crediamo, ci impegniamo per fare la nostra parte nella valorizzazione e nel sostegno di iniziative che riteniamo utili per la collettività. Uno Vending ha nel tempo sponsorizzato tanti eventi sportivi, di beneficenza e solidarietà. Un impegno continuo che risponde alla nostra volontà di avere una responsabilità sociale. Perché crediamo nel nostro territorio, vogliamo renderlo un posto migliore e contribuire alla sua crescita.».





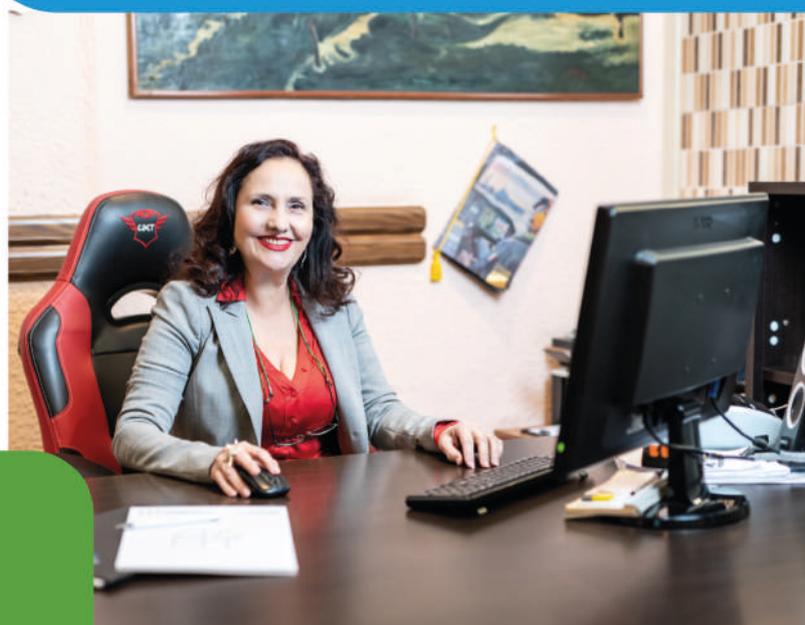
Gea rappresenta la **Terra**, la madre originaria da cui prendono vita tutte le cose.

GEA PROFILATI azienda fondata nel 2015 da Francesco Soldino, affermata come leader nella realizzazione di **serramenti** in alluminio, grazie al supporto di un team con esperienza trentennale nel settore e un servizio professionale di ottima qualità, come Ingegneri Architetti e Geometri, che lascia più che soddisfatti i propri clienti.

La **GEA PROFILATI** realizza strutture personalizzate con sagomature **su misura** di vario genere ed ama investire in corsi di formazione e nuovi programmi per avere sempre il meglio nella realizzazione delle opere soddisfacendo così il cliente finale.

Anche la nostra azienda prende origine da questo nome: non a caso proprio le donne hanno un ruolo **fondamentale** all'interno di **GEA PROFILATI**.

Il **valore aggiunto** che una donna è in grado di portare all'interno di un'organizzazione aziendale è un insieme di concretezza, pianificazione ed attenzione alle persone, oltre ad una **sensibilità** che permette loro di vedere nei dettagli la complessità umana che le circonda e di valorizzarla al meglio.



Via Cianthro, Milazzo (ME)
Tel. 090 9281969
www.geaprofilati.it



NOEMI DAVID

«IL MIO FUTURO
IN TV E' GREEN»

di Rossana Franzone

La ventitreenne messinese è tra le più giovani conduttrici della Rai. Volto ufficiale di Skuola.net e già al secondo anno di conduzione di "Italian Green – Viaggio nell'Italia sostenibile" dove ha intervistato Carlo Conti, Alessandro Greco, Giuseppe Conte, Matteo Salvini

È tra le più giovani conduttrici d'Italia. Si chiama Noemi David, classe 2000, ed è di Messina. Città che porta sempre nel cuore e che non dimentica mai di ricordare anche durante la trasmissione "Italian Green – Viaggio nell'Italia sostenibile" che conduce su Rai 2. Ultima in ordine di tempo quella andata in onda lo scorso 4 marzo. Durante le news ha parlato del modello virtuoso di Messina, dato che è la pri-



ma città metropolitana del Mezzogiorno ad avere il servizio "porta a porta" esteso interamente in tutta la città.

Per lei stare davanti allo schermo è sempre stato un divertimento. Noemi, un talento innato e una grande passione per il mondo della televisione, sta diventando un punto di riferimento per il pubblico italiano. Fin da ragazzina, infatti, ha messo in mostra la sua abilità nella conduzione. La sua tecnica, la sua capacità di mettere a proprio



agio gli ospiti e la sua personalità accattivante sono solo alcune delle caratteristiche che la rendono unica.

Volto ufficiale di Skuola.net e già al secondo anno di conduzione del programma su Rai 2 "Italian Green – Viaggio nell'Italia sostenibile", durante la sua carriera, ha avuto l'opportunità di intervistare alcune delle personalità più influenti del mondo dello spettacolo e della politica come Carlo Conti, Ales-

sandro Greco, Giuseppe Conte, Matteo Salvini, Jury Chechi.

«La mia passione per la televisione è arrivata grazie a mia Nonna Elvira – racconta - con lei è nata la mia curiosità verso l'informazione in generale. Ho trascorso molto tempo a casa dei nonni durante l'infanzia e ricordo i pomeriggi con a guardare i programmi televisivi della Rai, ma anche a leggere i giornali tra una merenda e l'altra. Così la mia passione per la tv è nata un po' per sfida. Volevo dimostrare in primis a me stessa che potevo sognare in grande e che, con l'impegno e la determinazione, siamo tutti in grado di realizzare i nostri sogni. E poi perché ho sempre trovato affascinante la grande macchina che permette di realizzare un programma televisivo»

Una carriera, quella di Noemi, che risale a quando aveva sette anni. Così piccola ha condotto la recita di uno spettacolo parrocchiale. Senza nessuna esitazione dando prova, anche se piccolissima, delle sue capacità. «Non ho foto di quel momento – dice - ma è un ricordo che è rimasto impresso sia in me sia nella mia famiglia. È stata una piccola anticipazione di quello che avrei fatto in seguito». Poi un susseguirsi di esperienze in ambito locale e nazionale.

Per la ventitreenne messinese arrivare in Rai è stato un sogno diventato realtà. Vederla condurre è un sorridere insieme a lei. Eh sì, il suo è un sorriso conta-



gioso. Che lei vorrebbe vedere sul volto di tutti i suoi coetanei.

«Ai ragazzi – conclude - direi che ogni mattina bisogna alzarsi dal letto con un obiettivo in cui credere. Non bisogna avere paura del mondo dello spettacolo. Gli incontri sbagliati possono avvenire ovunque, bisogna andare avanti sempre e comunque. La telecamera è da considerare come un'amica. Nel mondo del giornalismo bisogna sfruttare tutti gli

strumenti per poter comunicare sempre, ovviamente, in maniera consona e adeguata. Bisogna semplicemente provare». Di questo Noemi ne è convinta. «Io non smetto mai. Il mio sogno nel cassetto è quello di calcare il palcoscenico dell'Ariston, di arrivare a Sanremo. Un sogno utopico ma magari, passo dopo passo, anche tra trent'anni potrà realizzarsi. Se ci credi, tutto è possibile»



Mariagrazia Toto
Foto di Alessandro Mancuso



MARIAGRAZIA

di Rossana Franzone

*Le opere della pittrice siciliana già esposte a New York,
Londra, Firenze e Taormina hanno un unico colore.
Che induce al sentimento dell'infinito*



Foto di Vittoria Cusumano

È un architetto ma anche una pittrice. Un'artista che ha scelto il blu come unico colore delle sue opere. Colore che induce al sentimento dell'infinito e allo studio delle emozioni. Lei si chiama Mariagrazia Toto, è milazzese, ed di sé parla veramente poco. Preferisce sempre far parlare le sue opere. «Dipingo da quando avevo sette anni. È sempre stata una mia grande passione. E soprattutto – confessa - sono sempre stata una persona inquieta. Un'inquietudine che esterno nei miei quadri. Ogni volta che la vita mi mette alla prova io lo racconto usando immagini simboliche. Un esempio è il quadro del Coraggio, rappresenta un momento in cui la paura mi ha sopraffatto ed io ho dipinto un leone nella speranza di trovare il suo coraggio. Dipingo ciò che cerco. Ed ho scoperto che il mio è un linguaggio in cui molti si ritrovano spontaneamente. Un esperimento che faccio spesso durante le mie mostre è quello di chiedere alle persone in quale delle opere si riconoscono e parlando si arriva a condividere la stessa emozione». «La mia è una ricerca che non lascia nulla al caso. Anche la scelta del colore – continua - ha una spiegazione. Il blu

è il colore che induce al sentimento dell'infinito, come infinite e profonde sono le emozioni vissute che raccontano le mie tele».

Eppure fino a qualche tempo fa la pittura per lei era solo un hobby. «Dopo la laurea in architettura ho cominciato a lavorare senza però mettere mai da parte tavolozza e pennelli». Ma nel 2010, Mariagrazia, nel cassetto ha deciso di mettere le squadrette. E quello che prima era un passatempo invece è diventato un vero e proprio lavoro che l'ha catapultata in un mondo magico. Come quello dove vive. «Sono cresciuta - precisa subito - in un luogo circondato da cielo e mare».



TOTO

IL MIO MONDO È TUTTO BLU

TERRITORIO

E il colore delle acque di Milazzo, della Sicilia, lo ha portato in giro per il mondo con la sua linea dal titolo BlueSicily dedicata ai tradizionali Pupi Siciliani.

Di lei dicono che riesce a “esternare l’inquietudine e la solitudine che caratterizza la società moderna. E a Mariagrazia non dispiace. Ogni giorno si chiude nel suo studio, una casa con vista sul mare al Capo. A Milazzo. Una città che lei ama e che spesso riproduce nei suoi quadri. Il Castello, Punta Carciofo, la Baia della Rinella. Angoli suggestivi che lei volutamente cerca di far scoprire per valorizzare il territorio dove è nata e vive. Proprio per questo motivo tra le undici tele scelte che otto anni fa sono state esposte a New York c’era due scorci di Milazzo. Altre, invece, sono finite in un’esposizione allestita all’Expo.

Per Mariagrazia, infatti, dal 2016, anno in cui ha esposto le sue opere a New York, ad oggi è stato un successo dopo l’altro: Londra, Firenze e Taormina. Già nel 2006 aveva vinto una selezione internazionale e le sue tele sono state esposte nelle sale del Bramante a Roma. E tra i tanti riconoscimenti collezionati anche la vittoria per tre anni consecutivi del concorso “Arte in Centro”. Poi nel 2017 il G7. Quattordici opere della milazzese



“La deposizione di Cristo”

Mariagrazia Toto sono state esposte all'Excelsior Palace Hotel di Taormina durante il forum intergovernativo.

Mariagrazia riesce a distinguersi sempre per la particolarità delle sue opere e delle iniziative a cui decide di partecipare. Lo scorso anno una grande croce di quattro metri per due dal nome "Voca Me", interamente costruita in legno grezzo e con quelli dei barconi naufraghi a Lampedusa, per dieci giorni è rimasta nel mare sottostante il Santuario di Sant'Antonio di Padova di Milazzo. L'installazione, "Voca Me" è stata costruita proprio dall'artista milazzese.

La croce è stata messa in mare in occasione della manifestazione religiosa che si è svolta per ricordare il naufragio di Sant'Antonio da Padova, ottocento anni dopo. Ed è stata successivamente portata in pellegrinaggio a Padova. Adesso si trova definitivamente in uno dei chiostri della Basilica di Sant'Antonio di Padova che è, dopo San Pietro a Roma, la Basilica più visitata d'Italia.

Ultima iniziativa, invece, è stata quella di far convivere la consulenza finanziaria con un evento d'arte. La nuova sede della banca Mediolanum di Messina, infatti, ha la mostra "The depth in blu" fino al 6 marzo. Insomma Mariagrazia Toto vede un mondo tutto blu. Infinito e limpido come il mare.



TEDxMessina

COME DA “PREZIOSE
CICATRICI” NASCONO
SECONDE OCCASIONI



Il Kintsugi è l'arte giapponese di riparare con il metallo prezioso gli oggetti rotti, rendendoli più forti. All'evento sarà possibile ascoltare storie di rinascita e di svolte

Riunire con l'oro i frammenti di un oggetto, donandogli un nuovo aspetto. Il tema del TEDxMessina 2023 sarà: “Kintsugi. Il valore di una storia”. Il Kintsugi è l'arte giapponese di riparare con l'oro gli oggetti rotti, rendendoli più belli ma soprattutto unici. Partendo proprio dall'immagine di un oggetto rinato dall'unione dei cocci di qualcosa di rotto, attraverso quelle che sembrano delle vere e proprie cicatrici preziose, sul palco del TEDxMessina si ascolteranno storie di seconde occasioni, di rinascita e di momenti in cui si è deciso di cambiare le cose.

L'evento si svolgerà sabato 15 aprile, alle ore 15, alla Corte Commerciale Ulisse, all'interno della Stazione di Messina Centrale, in Piazza della Repubblica, grazie al main partner dell'evento, Rete

Ferroviaria Italiana (Rfi).

Ad organizzarlo è la consolidata crew di giovani messinesi che, negli scorsi anni, ha portato in riva allo Stretto il format internazionale TEDx, con il nome TEDxCapoPeloro. Attraverso talk ispirazionali, il TEDxMessina vuole far riflettere il suo pubblico su come le piccole e grandi cicatrici sono spesso all'origine di un momento di svolta e



solo dando loro il giusto valore si ha la possibilità di rendere migliori chi siamo o cosa facciamo. Le persone, le società e i territori hanno sempre una storia, ma non possono continuare ad esistere se non superando le avversità che incontrano. A guidare i partecipanti in questo percorso saranno speaker di altissimo livello. Ognuno di loro interpreterà il concetto di Kintsugi attraverso la propria esperienza personale e professionale. L'obiettivo, però, è uno solo: ispirare ed emozionare i partecipanti, facendo vedere loro il mondo da un altro punto di vista. Il TEDxMessina 2023 vanta il supporto dell'associazione Startup Messina e di Ardeek, agenzia di consulenza in ambito IT e marketing, nonché di altri partner locali che credono fortemente nel valore che porta TEDxMessina in riva allo Stretto. Vanta il supporto dell'associazione Startup Messina e di Ardeek, azienda di consulenza in ambito IT e marketing, nonché quello di Costrand e di altri partner locali che credono fortemente nel valore che TEDxMessina porta in riva allo Stretto.



Da Long Beach in riva allo Stretto

TEDx nasce da TED (Technology, Entertainment, Design), un'organizzazione no-profit che ha come obiettivo la condivisione di "idee che meritano di essere diffuse". Nel suo evento annuale, TED mette insieme i principali pensatori e innovatori del mondo che raccontano le loro idee e le loro esperienze in presentazioni di massimo 18 minuti. La Conferenza annuale di TED si tiene a Long Beach in California ma, proprio per poter condividere idee anche fuori dai confini americani, l'organizzazione ha lanciato un programma di eventi locali, chiamato TEDx (dove la "x" sta a indicare un evento organizzato in modo indipendente). L'obiettivo di un TEDx, quindi, è quello di dare a livello locale la possibilità di vivere un'esperienza simile a quella di una conferenza TED.





MARINA *del* NETTUNO

YACHTING CLUB - RESTAURANT - LOUNGE BAR



www.marinadelnettuno.it

*Nella vita ci sono tre cose
che fanno sognare ad occhi aperti:*

Il Cibo, la Musica e il Mare

Il Marina Del Nettuno situato al centro di Messina (di fronte Prefettura) nell'omonimo **porticciolo turistico** offre un'esperienza esclusiva per trascorrere una serata d'eccezione in riva alle acque dello **Stretto**.



Marina del Nettuno Yachting Club, presenta una cucina dai sapori mediterranei arricchiti e rivisitati dalla creatività di **Pasquale Caliri**.



Il Marina del Nettuno può ospitare fino a 160 imbarcazioni, senza alcun limite di pescaggio, fino a una lunghezza massima di 40 metri.



Marina del Nettuno offre un nuovo servizio a Milazzo. Da oggi infatti si ha la possibilità di usufruire di un parcheggio al Terminal Navi.

Contatti Ristorante

Yachting Club Messina
Viale della Libertà
Batteria Masotto
tel. 347 289 0478
ristorante@marinadelnettuno.it

Marina Milazzo

Molo Marullo
98057 Milazzo
tel. 090 9281180
cel. 389 5867236
fax 090 9288982

Marina Milazzo

Molo Marullo
98057 Milazzo
tel. 090 9281180
cel. 389 5867236
fax 090 9288982



Segui Costrand Magazine
anche su Instagram

@wearecostrand



www.costrand.it
www.costrandmagazine.it

 **Costrand**