

IMPRESA IN ROSA,
CHE STORIA!

Le imprenditrici
si raccontano





Camera di Commercio, Industria,
Artigianato e Agricoltura
Pescara

Via Conte di Ruvo, 2 - Pescara
Tel. 085 4536434
promozione@pe.camcom.it
imprenditoria.femminile@pe.camcom.it

IMPRESA IN ROSA, CHE STORIA!

Le imprenditrici si raccontano

Un omaggio al saper essere femminile: tenace, audace, combattivo.

Abbiamo tanto da imparare dalle donne, soprattutto in questo momento di crisi: capaci di rialzarsi ad ogni caduta, riscrivono giorno per giorno la loro vita trasformando ogni minaccia in opportunità, facendo delle fragilità una forza.

Come ho detto più volte, per me, non esiste differenza tra uomini e donne: siamo tutti imprenditori, messi sulla stessa barca a remare verso orizzonti più rosei.

Eppure **Impresa in rosa** ha lasciato un segno negli anni, una traccia da cui ripartire ogni volta che ci si sente arrivati e scoraggiati: ed allora auguro a tutti una buona lettura di questo libro, la sera prima di un incontro importante, la mattina all'alba di nuovi impegni. Sempre, per ritrovare la grinta di rimettersi al timone della propria vita e della propria azienda.

Daniele Becci

Presidente Camera di Commercio di Pescara

IMPRESA IN ROSA, CHE STORIA!

Le imprenditrici si raccontano

Prefazione Pag. 5

L'idea iniziale Pag. 7

Storie 2013 Pag. 11

Meri Trivelli	Yassmen Khamas
Stefania Ricci	Barbara Lunelli
Antonella Lyoi	Samantha Basilisco
Giovanna Dello Iacono	Melania Chiappini
Cinzia Passamonti	Maria Rita Amato
Miranda Sborgia	De Cicco Michela - Di Filippo Marina
Fiorella Iannelli	

Storie 2014 Pag. 29

Antonella D'Onofrio	Graziella Di Berardino
Barbara Righini	Simonetta Vadini
Federica Ferrante	Eugenia Papa
Rosa Maria Marinucci	Domenica Trovarelli
Miranda Sborgia	Alessandra Cirillo
Guoxin Pan	Fiorella Iannelli
Alessandra di Ioia	Luisa Spinozzi
Gilda Magnalardo	The Babbionz
Daniela Vola	

Storie 2015 Pag. 59

Marina Palusci
Alessandra Bortone
Adriana Anastase
Chiara Crisante
Desiree De Petris

Storie 2016 Pag. 69

Barbara Berardinelli
Piera De Angelis
Marzia Del Grammastro
Emanuela Danti - Monica Marcotullio
Francesca Silveri
Luciana Ferrone
Rosa Maria Marinucci

Prefazione

Ho accettato con piacere di scrivere la prefazione a *IMPRESA IN ROSA, CHE STORIA!* per due motivi.

Primo, leggere storie di donne che hanno saputo creare il loro lavoro partendo da un'intuizione o da un bisogno personale, è molto incoraggiante e ispirante. Non a caso ne ho fatto il mio mestiere, io stessa; perché ogni volta che scrivo una nuova intervista ad una imprenditrice mi nutro della sua esperienza e cresco anche io. Il secondo motivo, quello a cui tengo di più è perché questo libro è importante. Le parole sono strumenti potenti, e ancor di più quelle scritte, perché restano. Le parole hanno la forza di sostenere e di distruggere, e se ripetute, o rilette come in questo caso, possono fare la differenza.

Tra le parole che amo, *IMPRESA* è per me bellissima.

Come prima cosa vengono alla mente di tutti i suoi sinonimi del dizionario azienda, società, lavoro, srl. Ma se ci si ferma ad ascoltarla, si sente sussurrare anche un altro significato: *DESTINO*.

Nell'antichità quando un cavaliere partiva per difendere un'idea e uno stendardo, si diceva che "Partiva per un'impresa". Ecco credo che le donne che hanno raccontato la loro storia in questo libro siano come quei cavalieri.

Tutte le donne che decidono di dedicarsi a costruire un lavoro intorno ad una propria idea avanzano passo dopo passo, nella realizzazione dell'impresa della loro vita. E' l'impresa di essere se stesse la storia che raccontano con il loro lavoro. L'impresa di essere libere, di assumersi le responsabilità alla propria maniera, di condurre con fiducia la vita di altri. Le imprenditrici insieme ai loro prodotti o servizi, raccontano a cosa tengono, quali sono i loro valori, e come con il loro agire quotidiano trasformano il pezzettino di mondo in cui si muovono. La vita personale delle imprenditrici è un tutt'uno con ciò che fanno ogni giorno.

"Vola solo chi osa farlo. Io ho osato e ora volo." Maria Rita. *"Essere la protagonista della mia vita"* Antonella. *"Sono partita da ciò che mi piaceva fare da bambina"* Alessandra. *"Ogni giorno cerco di migliorare il mondo intorno a me"* Gilda. *"I sogni non si spezzano, si realizzano"* Barbara. *"Sono partita da me"* Luciana.

Queste sono alcune delle frasi con cui le protagoniste del libro si raccontano, e ce ne sarebbero altre da citare, diverse ma tutte in un modo o nell'altro hanno a che vedere con il senso della vita, con la sfida ad esistere,

IMPRESA IN ROSA, CHE STORIA!

Le imprenditrici si raccontano

con l'assunzione di responsabilità, malgrado dolore, paura e addirittura umiliazioni. Perché se in Italia le difficoltà di fare impresa sono per chiunque tante, fare impresa al femminile è una nuova storia, e per questo merita di essere raccontata e diffusa.

Nel momento che stiamo vivendo di evidente crollo dei modelli che hanno funzionato per il secolo scorso, il movimento di tante donne a fare impresa rappresenta una vera novità.

Le imprenditrici stanno nascendo ad ogni latitudine. In Italia, oggi, nel 2017, sono 1 380 000 e ovunque in Europa e nel mondo i numeri sono così importanti. Anche nei territori colpiti dalle guerre esistono donne che fanno impresa, anche nei Paesi in cui la libertà delle donne è ristretta da limiti imposti da altri, esistono imprenditrici. L'impresa è per le donne il modo di partecipare alla creazione della realtà del mondo, il modo nuovo per prendersi cura del mondo. È da questa prospettiva che le donne sono da considerare come delle potenziali innovatrici, portatrici sane di un punto di vista, quello della cura, che nel secolo in cui siamo appena entrati sarà necessario in tutti gli ambiti della realtà.

Il mondo ha bisogno di cure. Cura ecologica, energetica, umanistica, economica, spirituale, relazionale, ma pure di senso. Quante cose insensate vengono fatte ogni giorno sprecando energie umane e naturali. Fare impresa è focalizzarsi, dedicarsi ad un'attività e farla al meglio. Le donne avvezze alla cura minuziosa e quotidiana, stanno portando il loro approccio di dedizione nel mondo esterno e lo fanno intercettando bisogni e nuove soluzioni.

Per questo credo che questo libro sia importante. Chiunque lo avrà tra le mani e leggerà le storie in esse raccontate penserà inevitabilmente "E io cosa voglio fare? In cosa credo io? Come posso fare del mondo un posto migliore attraverso il mio lavoro di tutti i giorni?"

È un libro che mi auguro finisca nelle scuole, come mi auguro che ce ne siano altri, tanti altri ancora. L'impresa delle donne è appena cominciata e deve ancora essere tutta scritta.

Filomena Pucci

Autrice di *Appassionate: donne che fanno della loro passione un'impresa*

L'IDEA INIZIALE...

Spesso quando si comincia qualcosa che avrà un seguito, si scopre che coinvolgerà tante persone, e questo non lo si può prevedere. Così è successo per il premio IMPRESE IN ROSA, CHE STORIA! che negli anni ha preso forma.

Tant'è che in questo libro sono raccolte tutte le storie che hanno partecipato al premio, lasciando fuori solo quelle del primo anno, che a causa di un impietoso incidente tecnologico sono sparite insieme alla prima versione del sito che le raccoglieva. Ma noi non abbiamo dimenticato nulla e con il racconto di chi c'era vogliamo ricollegare l'oggi con quella prima volta.

“Il CIF ha il compito di promuovere, a livello locale, lo sviluppo della presenza delle donne nel mondo dell'imprenditoria e di monitorare le problematiche che le imprenditrici incontrano maggiormente. Nel 2012 proprio per rispondere a questa necessità abbiamo proposto la creazione di un premio ad un'impresa femminile, sulla base del racconto della propria storia imprenditoriale. Volevamo raccontare la fatica e la passione del fare impresa per le donne.

È così che nasce IMPRESA IN ROSA, CHE STORIA! Volevamo raccontare come molte donne conciliando gli impegni familiari e professionali, sono riuscite ad avviare e a sviluppare attività d'impresa, piccole o grandi che fossero.

Per la prima edizione abbiamo creato un logo; le donne lo sanno: per farsi ricordare è necessario curare il dettaglio. Solo dopo abbiamo diffuso l'iniziativa attraverso le associazioni di categoria e i contatti della CCIAA.

Inaspettatamente sono arrivate nel giro di poche settimane diverse storie, molto diverse tra loro, ma tutte ugualmente rappresentative del coraggio e della grinta che molte donne tirano fuori quando decidono di portare avanti un progetto in cui credono.

Per questo abbiamo deciso di organizzare la premiazione all'interno della manifestazione Crem&Oro della CCIAA, e scelto come premio un gioiello di oreficeria artigiana pescarese.

La storia selezionata, me la ricordo benissimo, era la sintesi perfetta di quello che volevamo raccontare: creativa, coraggiosa e intima.

Una giovane donna che aveva sempre difficoltà nel trovare calzature adeguate alla sua taglia, aveva avuto la brillante idea di intraprendere un'attività di vendita di calzature fuori misura, per andare incontro a tutte le altre donne che come lei avevano la tessa caratteristica.

IMPRESA IN ROSA, CHE STORIA!

Le imprenditrici si raccontano

Aveva risolto un suo problema facendosi carico del problema di tante altre. Ma non solo.

Per evitare gli innumerevoli ostacoli, nonché i maggiori costi legati all'apertura di un'attività commerciale, decide di utilizzare il mondo del web, anticipando una tendenza che negli anni successivi si è imposta sempre di più.

Quell'imprenditrice, il giorno della premiazione, salì sul palco indossando delle decolletè con stiletto di colore rosso fuoco, dimostrando l'originalità e la femminilità delle sue proposte.”

Elena Petruzzi

Presidente Comitato Imprenditoria Femminile della Camera di Commercio di Pescara dal 2010 al 2014

“Raccontarsi è un atto di grande generosità, presuppone la conoscenza di se stesse e, nel contempo, è un modo di condividere con altri le proprie esperienze, i propri errori, le emozioni personali e private.

I risultati del progetto hanno sorpreso noi per prime. Non pensavamo che arrivassero tante storie e, soprattutto, non immaginavamo che le imprenditrici coinvolte approfondissero così tanto la loro storia personale.

Non ci eravamo mai soffermate a riflettere su quanto il fare impresa sia totalizzante, di sicuro al di là del genere dell'imprenditore, ma per l'imprenditrice ancora di più.

Fin dalla prima raccolta di storie abbiamo potuto confrontarci con tutti i temi dell'impresa e delle donne. Il peso della burocrazia, gli effetti della concorrenza, i problemi legati alla gestione del personale, le difficoltà di rapporto con i fornitori, le complessità di accesso al credito, i successi, la violenza celata e non, il rapporto con i figli, i compagni o i mariti, con gli “ex”, con i genitori, le sorelle ed i fratelli e la gestione della famiglia.

Ogni storia è uno spaccato della nostra vita, di come vorremmo che fosse o di come non vorremmo mai che fosse.

“Impresa in rosa, che storia!”, inconsapevolmente e anche al di là della nostra volontà, è diventato molto più di un premio per l'imprenditoria femminile, è il racconto di come siamo.”

Sonia Di Naccio

Presidente Comitato Imprenditoria Femminile della Camera di Commercio di Pescara dal 2015 ad oggi

Il Comitato per l'imprenditoria femminile della Camera di Commercio di Pescara



Le componenti del Comitato per l'Imprenditoria femminile della Camera di Commercio di Pescara:

1. Sonia Di Naccio (Presidente)
2. Liliana Di Rocco (Vice Presidente)
3. Stefania Bosco
4. Luisa Carota
5. Linda D'Agostino
6. Cristina D'Aprile
7. Alessandra D'Incecco
8. Francesca Ferretti
9. Alessandra Fiore
10. Elena Petruzzi
11. Patrizia Recupito
12. Beatrice Tortora

Il Comitato è presieduto dalla Dirigente dell'Area Promozione della CCIAA di Pescara Tosca Chersich ed è curato dal Segretario Maura Di Marco.

Donne che hanno fatto STORIA





Meri Trivelli

Mi chiamo “La Colmena” e sono nata nel 2009. Dopo numerose e dispendiose peripezie, che non sto qui a riferire, mi posso far chiamare “cooperativa sociale”.

In verità, sono stata “concepita” qualche anno prima dalla mente di una vivace ultraquarantenne. Questa donna molto determinata, dopo essersi nuovamente laureata, ha deciso che era arrivato il momento di avverare il suo sogno nel cassetto. Per realizzare il suo progetto doveva cercare energie giovani e vitali.

Di una cosa era sicura: che si voleva circondare di donne allegre, intelligenti e competenti, disposte a mettersi in gioco per un progetto senza dubbio ambizioso.

Chiara, la psicologa, è la prima a cui è stata fatta la proposta; poi è stata la volta di Giupina, Marianna e Manuela. Tutte giovani, brillantemente laureate e... disoccupate!

La proposta è apparsa a tutte interessante; era chiaro però che bisognava lavorare senza pensare di poter immediatamente guadagnare. Dunque, subito all'opera per organizzare iniziative rivolte al mondo femminile! Si è pensato poi di attivare corsi di educazione prenatale e corsi rivolti al mondo genitoriale. Nel 2012 nella cooperativa è stata accolta un'altra giovane donna, una ostetrica brillante e intraprendente che ha subito messo a disposizione il suo tempo e il suo ingegno.

Sono ormai trascorsi tre anni e sono numerose le iniziative promosse. Le soddisfazioni sono tante, ma i guadagni... le spese sono costanti e scoraggianti. L'assurdo è che anche per farsi “controllare” si deve pagare!!! Peraltro non abbiamo mai ricevuto alcun contributo.

Non vi nego che restare in vita è un'impresa audace e l'attuale situazione economica senz'altro non aiuta. Nonostante tutto, queste giovani donne sono decise a continuare, consce che l'alternativa sarebbe rinunciare per attivarsi a cercare l'uomo ricco da sposare...!

Visita il mio sito www.lacolmena.it potrai vedere tutto quello che sappiamo fare!!!



Stefania Ricci

Nascono sulle colline più belle della Val Pescara i vini dell'**Azienda Guardiani Farchione**: nel territorio di Tocco da Casauria, tra l' Abbazia di San Clemente e le pendici della Maiella, in una delle zone più vocate d'Abruzzo alla coltivazione della vite e dell'ulivo.

È nel 1974 che Maria Farchione e il marito Domenico Guardiani, entrambi proprietari terrieri, decidono di imbottigliare la prima etichetta **TENUTA DEL CEPPETE**.

Conducono l' Azienda con entusiasmo , passione per il proprio lavoro e rispetto per i prodotti della propria terra e riescono a trasferire la stessa tenace volontà al figlio Paolo, enologo, che affiancato dalla moglie **Stefania Ricci**, attuale titolare , gestisce oggi con impegno e dedizione l' azienda di famiglia.

La sede è sempre la stessa, nella casa storica della famiglia Guardiani, costruita nei primi anni dell' 800 da Giovanni ed Eleonora De Lutiis, già allora piccoli produttori di vino sfuso.

La meravigliosa e caratteristica cantina , situata a 5 m sottoterra e ovattata nelle pareti di tufo , con la sua temperatura naturale e costante tutto l'anno, è l'ambiente ideale per la conservazione e l'invecchiamento dei vini; inoltre continua ad essere meta di turisti e clienti che vengono a degustare i prodotti.

L' Azienda Guardiani Farchione produce una limitata quantità di vino ed olio, così da prestare maggior attenzione alla qualità del prodotto.

Ciò non ha impedito di creare una buona e ramificata rete di vendita rivolta soprattutto al Nord Italia e ai Paesi del Nord Europa, attenti estimatori del nostro patrimonio enogastronomico.

La gamma dei vini Tenuta del Ceppete è composta da Montepulciano d'Abruzzo (di cui possiamo apprezzare 2 linee: quella base e quella invecchiata nel rovere), Cerasuolo e Trebbiano.

Oltre ai vini tradizionali, la gamma si è ampliata con l' inserimento di 2 nuovi vini: Il Pecorino e il Novello, due prodotti di nicchia che si distinguono per la qualità.

Oltre ai vini l'Azienda Guardiani Farchione è conosciuta anche per la discreta produzione di olio extravergine d'oliva della varietà toccolana.

L'Azienda Guardiani Farchione, grazie alla capacità ed alla voglia di migliorare della titolare e sempre nel pieno rispetto della tradizione, ha raggiunto negli anni degli ottimi standard qualitativi.

I prodotti aziendali si possono acquistare, oltre che nella sede centrale, anche nella BOTTEGA DI CAMPAGNA AMICA a Pescara in via Milano, inaugurata il 21/03/2013.

Oltre il vino e l' olio, è presente una vasta scelta di prodotti tipici abruzzesi al fine di promuovere e valorizzare il ricco patrimonio enogastronomico della regione.



Antonella Lyoi

Sono Antonella Lyoi, ho 37 anni e sono Amministratore Unico della eco-repair SpA di Pescara (<http://www.eco-repair.it>).

Il mio desiderio è stato da sempre quello di poter fare qualcosa per la tutela dell'ambiente e per la riduzione dell'inquinamento, poiché, essendo anche mamma di una bimba di 9 anni, mi sento in dovere di contribuire a rendere il futuro delle nuove generazioni migliore, per quanto possibile, permettendo loro di vivere in un pianeta più pulito e meno inquinato.

È con queste ideologie che è nata in me la volontà di creare un'azienda che operasse nell'ambito della sostenibilità ambientale, ed è con grande soddisfazione che tutto ciò si è concretizzato nello scorso luglio 2012, grazie ad un brevetto che rende possibile la riduzione dei rifiuti plastici. Tale tecnologia innovativa mi ha infatti permesso di fondare la eco-repair SpA, dove ogni giorno si attua un piccolo miracolo: il recupero di oggetti e manufatti realizzati in materiale plastico.

Recuperare oggetti vuol dire di fatto allungarne la vita: questo porta ad una significativa riduzione dell'impatto ambientale dei rifiuti plastici, che avviene già a livello regionale, ma successivamente (non appena lo sviluppo della rete dei nostri centri di riparazione verrà portata a termine), si parlerà di riduzione dell'impatto ambientale a livello nazionale, e nella fase ancora successiva, internazionale.

Spero che la mia storia fornisca uno spunto per tutte le donne che hanno voglia di mettersi in gioco e di realizzare qualcosa di importante per la società, per i loro figli, per l'ambiente o semplicemente per se stesse!



Giovanna Dello Iacono

Oltre dieci anni di esperienza nel settore della fashion industry e una grande passione per l'enogastronomia mi hanno guidata fino all'idea che è diventata il centro della mia attività imprenditoriale: Wine & Wedding - Italian Wedding Experience - il network di eccellenze nel campo dell'ospitalità di charme, dell'enogastronomia e del wedding design. Mi chiamo Giovanna Dello Iacono e sono titolare dello studio di marketing e comunicazione Dello Iacono marketing & sales con sede a Pescara. Credo molto nella forza del network, mi piace creare connessioni, mettere insieme persone, cose ed attività; credo sia questo il significato dell'essere imprenditori oggi.

Presso il nostro studio lavora un gruppo costituito da sole donne, un po' per caso, un po' per scelta. Ci occupiamo di comunicazione ed organizzazione eventi corporate e l'idea di Wine & Wedding è nata, cresciuta e si sta sviluppando in direzioni incredibilmente ampie sul tavolo della nostra agenzia di via Misticconi, 12 a Pescara.

Come prima cosa abbiamo stabilito un modo di lavorare, così, anziché aspettare che i clienti ci esprimessero le loro esigenze, abbiamo intercettato i bisogni del consumatore finale e abbiamo costruito un progetto su misura anche dei nostri clienti business: abbiamo selezionato e stretto accordi con strutture enologiche e ricettive che rappresentano l'eccellenza italiana nel campo del wedding tourism. Attualmente del nostro circuito fanno parte dieci Resort di lusso ed otto aziende vitivinicole, oltre che un nutrito gruppo di altri operatori del settore: wedding planners di fama, flower stylists, wedding reporter, e altri fornitori esterni ai quali affidiamo alcuni lavori. Cosa facciamo in pratica? Intercettiamo coppie di sposi da America, Russia, Giappone e Regno Unito attraverso i canali di comunicazione attivati e promuoviamo l'Italia come destination wedding e honeymoon garantendo loro solo l'accoglienza migliore e più attenta al rispetto rigoroso del Made-In-Italy, perché io credo ancora, fortemente, nelle grandi potenzialità turistiche e culturali del nostro Bel Paese.

Con questa forte convinzione in testa siamo riusciti in meno di un

anno di attività a lanciare un portale (www.wineweddingitaly.com) che si è immediatamente posizionato come punto di riferimento per i destination weddings in Italia, tanto da apparire nelle primissime posizioni di Google sulle principali keywords di ricerca ed essere citato da Vogue Sposa; abbiamo realizzato la prima Guidebook di Wine & Wedding: oltre cento pagine, in italiano ed inglese, dedicate ai Resort della rete, ai top-class wines e ai servizi per gli sposi; la guida è stata presentata alla più importante fiera del settore bridal di New York, il NY Weddings Event, organizzata dal NY Magazine, dove Wine & Wedding era l'unico brand italiano presente e durante la quale abbiamo illustrato a più di mille coppie di futuri sposi il meglio della nostra Italia, ricevendo tantissime richieste di informazioni e molte prenotazioni.

La cosa più soddisfacente per me è che con il mio team siamo riuscite a creare una rete che rappresenta l'Italia all'estero e che fornisce allo stesso tempo un'opportunità di sviluppo per altre aziende italiane.

Ci penso spesso, il fatto di aver costituito un team tutto al femminile è stato un punto di forza perché, oltre ad aver raggiunto obiettivi ambiziosi, grazie alla grande competenza di tutte le mie collaboratrici, abbiamo creato anche qualcosa in più: un'atmosfera di confidenza e di solidarietà tutta femminile, che ci ha portato a credere nel nostro lavoro e a mettere in comune le nostre competenze senza riserve, lavorando come una vera squadra per raggiungere un obiettivo comune e, soprattutto, condiviso.

Il nostro portale: www.wineweddingitaly.com

Per scaricare la Guidebook: www.wineweddingitaly.com/guidebook



Cinzia Passamonti

“Quando ti sposi fai quello che ti pare” ed io a 19 anni, appena diplomata ragioniera, mi sono sposata.

Era il 1982 quando mi sono iscritta alla Camera di Commercio di Pescara come azienda di servizi con la qualifica di pittore letterista. Ero determinata e senza paura.

Oggi sorrido al ricordo di me, poco donna e ancora molto ragazza, che cerca attrezzature, finanziamenti e clienti per quell’invenzione che era la mia azienda. Ci ho creduto, sempre, e con l’aiuto di mio marito Michele ce l’ho fatta, questa è la storia:

...nel 1982 Michele e Cinzia (la emme e la ci) decidono di fare qualcosa insieme, mettono su casa e mentre aspettano un figlio si inventano un lavoro... aprono in un locale di 25 mq uno studiolo di cartellonistica; il cartellonista è l’evoluzione del pittore letterista, un antico lavoro di scrivano murale, che riporta alla figura di un imbianchino decoratore; la cosa li esalta perché tratta di artigianato puro e loro sono stanchi degli studi universitari e dell’inattività.

Il mestiere li prende sempre più e l’attività si ingigantisce tant’è che lo spazio diventa una necessità, perciò acquistano un capannone e... mettono in cantiere un altro figlio. Lo spazio c’è, il lavoro pure, a questo punto i coniugi pensano ad attrezzarsi per dinamicizzare l’azienda e nel frattempo assumono degli aiuti... il tempo scorre, il mondo si evolve ed appaiono... i primi computers, i plotter da taglio, le stampanti, molti materiali all’avanguardia, lo studio per una crescita graduale al passo con le esigenze del cliente, e il pittore letterista lascia lo spazio all’artigiano evoluto. Così la Emmecci Pubblicità, con l’amore per il suo lavoro, è forse una delle aziende leader del settore nella sua regione.

Volete sapere come si chiamano i figli? Matteo e Carlo (la emme e la ci), destino segnato?



Miranda Sborgia

L'azienda agricola "La Giara" nasce ufficialmente nel 2008 a Pianella, una florida località vestina in provincia di Pescara, incastonata tra i monti dell'Appennino ed il Mare Adriatico.

La realizzazione del moderno laboratorio artigianale di conserve tipiche ha rappresentato l'epilogo naturale di una esperienza agricola pluridecennale, legata alla coltivazione in pieno campo di ortaggi quali, pomodori, carciofi e zucche, nonché di frutta, cereali ed olivi.

Le materie prime vengono così lavorate nel giro di poche ore, mantenendo intatte tutte le qualità organolettiche.

La titolare, Sborgia Miranda, nell'attività conserviera, mantiene ferma la tradizione, cercando di far conoscere ed apprezzare i prodotti che da sempre sono stati ingredienti insostituibili per le eccellenze gastronomiche abruzzesi.

L'attività di coltivazione segue la tradizione contadina tramandata da una generazione all'altra, soprattutto dal saper fare delle donne, che all'interno dell'azienda hanno sempre curato il ciclo completo che porta il prodotto sulle tavole. Dalla coltivazione alla trasformazione la titolare è il centro del processo. I valori della tradizione sono incarnati nei prodotti venduti, come se fossero quelli consumati dai loro avi.

La coltivazione biologica delle verdure riesce a mantenere intatto tutto il sapore dei prodotti genuini che non hanno intermediari, ma sono coltivati nello stile originario dell'azienda agricola.

Grazie al brand dell'imprenditrice agricola, il consumatore ritrova i prodotti legati all'infanzia, risultando una garanzia di qualità a chilometro zero, adatta a tutti i tipi di consumatori, soprattutto quelli inquadrati nell'età della crescita e dello sviluppo. L'azienda, dunque, si pone a tutela e salvaguardia di conserve che rappresentano la cultura agricola locale.

Oggi l'impresa riesce a essere all'avanguardia nonostante la trasformazione avvenga con metodo tradizionale, senza strumenti e senza macchinari che possono alterare quello che Miranda vuole raccontare per se e per le prossime generazioni.



Fiorella Iannelli

Salve !

Mi chiamo Iannelli Fiorella, ho 46 anni e dopo un percorso iniziale come coiffeur, 18 anni fa decido di cambiare lavoro e di occuparmi di ricostruzione unghie. Inizio a frequentare corsi in Canada, poiché in Italia le aziende erano quasi inesistenti e le tecniche non all'avanguardia.

Divento una pendolare Canada-Italia per la mia formazione e nel mentre mi metto all'opera direttamente nel negozio da coiffeur dove lavoravo; dopo varie difficoltà personali e di salute nasce il mio negozio:

LADYBUGNAILS ...LA MIA FORZA ...IL MIO RISCATTO...LA MIA PASSIONE...
LA MIA SECONDA CREATURA, nel centro di Pescara in Viale Kennedy.

Inizio a riscuotere successo e le clienti si appassionano come me e con me alla cura delle mani, seguono fiere e soddisfatte le gare che sostengo e apprezzano la mia micro-pittura, dandomi l'onore sempre di personalizzare con "nail art" le loro mani, come se fosse una firma.

Ho le migliori clienti di Pescara per nome, simpatia, eterogeneità e sono pienamente soddisfatta; loro sono la mia linfa di ogni giorno e non mancano mai a nessun evento organizzato da me nei minimi dettagli, dove posso offrire competenza e innovazione.

Ringrazio tutti, in particolare la mia famiglia, che ha creduto in questo progetto anche quando era una chimera, ringrazio il mio compagno che, appena può, è parte attiva di tutti i mie spostamenti professionali.

Soprattutto ringrazio mio figlio Francesco, a lui dedico questa biografia, augurandogli di trovare nella vita la voglia di alzarsi ogni giorno, per un lavoro gratificante, onesto, che lo soddisfi pienamente, perché ogni giorno possa avere un sorriso coinvolgente e i suoi occhi trasmettere serenità e passione...

GROOVE

Yassmen
Khamas

Quando si è molto giovani può capitare di sentirsi persi, non si sa bene dove si voglia andare e spesso non si hanno grandi prospettive future.

Non siamo stati educati a credere nell'astrattezza e nel valore delle proprie naturali inclinazioni, così, molto spesso, si finisce col convincersi che un'idea non possa valere l'impresa. Eppure non ho ancora perso la fiducia e l'amore per il mio lavoro.

A ventiquattro anni, e qualche scossone di troppo, non avevo voglia di diventare grande, di plasmare la realtà come nei miei sogni; mi sarei accontentata semplicemente di fare la cameriera ed è così che arrivai in quel pub.

Fortunatamente la natura umana difficilmente può essere domata ed ecco che le mie naturali inclinazioni scalpitavano per venir fuori.

Lentamente cominciava a materializzarsi intorno a me l'idea di un contesto culturale dinamico e creativo, le mura stesse di quel palazzo meraviglioso emanavano qualcosa di magico che mi rapiva giorno dopo giorno.

Coccolavo i clienti come se l'attività fosse già mia ed iniziavo a vedere molto più di un bancone e qualche bicchiere.

La gavetta mi fece realizzare che i sentimenti, le sensazioni, le vibrazioni positive possono essere monetizzate, non passano di moda e non hanno costi di manutenzione.

A ventisei anni il pub era mio, io ed il mio socio legati da un'affetto fraterno abbiamo creato uno staff che presto si è trasformato in una famiglia ed abbiamo espresso la nostra serenità regalando ai clienti attenzioni e buon umore, cosicché essi stessi sono diventati l'anima pulsante di un luogo delle meraviglie dove musica e colori dilagano fluendo leggeri attraverso menti creative che tra un sorso e l'altro si confrontano divertendosi.

Con devozione, un'attenta amministrazione e tanta fantasia, riusciamo anche in questi momenti bui a restare una delle realtà più solide della zona ed oggi, a trent'anni, la mia più grande soddisfazione resta quella di sentir dire: "il Groove è casa!"



Barbara Lunelli

Ho iniziato quando non avevo più NULLA o meglio, quando avevo perso quello che per me era TUTTO.

Un cancro mi aveva portato via mia madre dopo un'agonia lenta, dolorosa e non so ancora bene cosa mi aveva portato via il mio matrimonio.

Solo trentuno giorni, trentuno brevi giorni avevano cambiato la mia vita e mi avevano prepotentemente strappato dalla nuvola rosa dentro cui ero vissuta tutti i miei anni per scaraventarmi, senza alcuna pietà, dentro una realtà che non ero pronta a vivere, cui, semplicemente, non ero abituata.

Trentuno brevi giorni e poi NULLA.

Nulla cui aggrapparmi, nulla cui appellarmi, nulla in cui sperare, nulla in cui credere.

Non una casa. Quella della mia infanzia era il posto vissuto con mia madre.

Non una famiglia. Mia madre era la mia famiglia.

Non un compagno. Un marito era per me un "per sempre". Mi sbagliavo...

Non un lavoro. Lo avevo lasciato, mia madre aveva bisogno di me ogni istante.

Nulla per me, per me che ero abituata a tutto.

E poi la malattia, di nuovo. La stessa, aveva colpito anche me.

Mi sono abbandonata alla sofferenza, completamente, totalmente, senza remore, senza alcun freno, senza alcuna resistenza e mi sono lasciata pervadere. Completamente.

Dovevo sentire.

Ho scoperto solo successivamente che quando non si ha niente è un gran momento. Oserei dire un dono.

Il momento migliore per osare.

Il momento migliore per tentare.

Quello giusto per lasciarsi andare.

Probabilmente, come dice qualcuno, l'istinto di sopravvivenza, oppure, ha ragione De Andrè: "dai diamanti non nasce niente, dal letame nascono i fiori".

Non so quale di queste cose, forse tutte, e un libricino dal titolo "C'era una volta una mucca" mi hanno aiutata a liberarmi dall'angoscia, a rialzarmi e a guardare avanti.

Ho trovato una casa, piccola, dalle pareti arancio: il mio rifugio.

Ho trovato un lavoro, duro, impegnativo, faticoso, dodici ore al giorno: la sospensione del pensiero.

Ho ritrovato tre amici, i miei più cari amici: il sorriso caro, lo sguardo rassicurante, l'abbraccio puro.

Ho guardato negli occhi la solitudine, l'ho vissuta. Ho trovato me.

E poi la vita.

E poi il sole.

E poi finalmente il futuro.

Ho aperto la mia agenzia, ferma a stento sulle mie gambe tremolanti, fragile e spaventata.

Appoggiata alla paura sono andata avanti. Decisa ho spalancato porte. Entusiasta ho buttato giù pareti. Caparbia non mi sono fermata. Mai. Dinnanzi a nulla.

E ho cominciato a sentirli, piano piano salire dentro di me, dai piedi fin nella pancia e poi sulla faccia, la forza, il coraggio, la contentezza per ogni successo, per ogni obiettivo raggiunto, per ogni singolo traguardo conquistato.

La mia agenzia... la mia creatura, la fonte di ogni mia soddisfazione.

Ah giusto, non vi ho ancora detto di cosa mi occupo: paradossalmente organizzo matrimoni....

E ho scoperto anche l'ironia. L'ironia della vita che fino a quel momento non avevo conosciuto.

E sono felice, leggera, soddisfatta di ogni singolo attimo.

Pronta a rileggere con nuovi occhi i miei trentuno giorni.



Samantha Basilisco

Dopo la delusione del numero chiuso alla facoltà di psicologia di Roma, decido di non poter rimanere un anno ferma senza fare niente, e allora trovo lavoro in una fabbrica di proprietari bolognesi che si trasferiscono a Pescara per occuparsi di packaging per la Fater.

Eravamo circa 10 operai, io, la più piccola, avevo 19 anni, essendo l'ultima arrivata vengo subito messa ad aprire montagne di cartone che fino ad allora richiedevano un'ora di fermo della produzione anticipata e tutto il personale impegnato. Al secondo giorno vengo subito notata poiché non solo ero riuscita a stare dietro alla produzione, ma addirittura avevo anche dei momenti "morti" ad aspettare.

Da lì in poi inizia la mia gavetta, divento capolinea poi caporeparto, responsabile di produzione e infine responsabile qualità tutto nell'arco di due anni.

Per una serie di vicissitudini l'azienda va in fallimento, ...e lì non mi scendeva proprio il fatto che un'azienda con potenziali clienti potesse finire così, allora insieme alla figlia di uno dei titolari decidiamo di rilevare il cliente Fater, che ha creduto molto nel nostro lavoro, e di fondare una nuova società, che oggi dopo 7 anni continua a crescere insieme ai suoi 30 dipendenti!!!

Con tanti sacrifici, tante lacrime, tanti momenti difficili, ma con altrettante soddisfazioni, ci riempie il cuore e ci fa continuare ad andare avanti; nonostante la nostra giovane età (35 anni) continuiamo a crederci!!

Visitate il nostro sito www.dynamicservicesrl.it



Dal chicco al bicchiere di Melania Chiappini

La mia storia inizia da lontano.

Nata nella periferia di Basilea (Svizzera), da genitori di origine contadina emigrati all'estero, trascorro lì la mia infanzia frequentando fino all'età di 11 anni la scuola dell'obbligo in lingua tedesca.

Rientrata con la famiglia definitivamente in Italia, con non poche difficoltà, inizio il mio cammino di studi ricominciando quasi da capo con amici, lingua e cultura diversi.

Nel 1989 riesco a diplomarmi in ragioneria e perito commerciale e lavoro dapprima in una concessionaria di automobili per alcuni anni e successivamente in una ditta di smaltimento rifiuti.

Mio malgrado, dopo la nascita della mia prima figlia, per varie vicissitudini mi vedo costretta a lasciare "momentaneamente" il lavoro.

Con il passare del tempo però, dopo anni passati sui libri e giornate trascorse quasi sempre in ambienti chiusi, inaspettatamente riscopro il piacere del lavoro all'aria aperta e decido d'impulso di affittare a Pianella (Pe) un ettaro di terreno a uliveto, destinandone una piccola area alla coltivazione di ortaggi vari ad uso familiare.

Negli anni successivi alcuni proprietari terrieri cominciano a vendere dei terreni confinanti che decido prontamente di acquistare.

E' così che nasce l'idea di diventare imprenditrice agricola, dedicandomi per i primi anni alla raccolta e produzione di olio d'oliva, alla semina e al raccolto di cereali, alla creazione di un piccolo frutteto e all'allevamento di animali da cortile sufficienti per il fabbisogno familiare.

Negli anni però maturava in me un'idea un po' bizzarra, ovvero quella di trasformare in azienda un prodotto agricolo di mia produzione creandone uno proprio, ed è così che nel 2012, in conseguenza di nuove leggi che hanno previsto fra le attività agricole anche la possibilità di produrre birra, con mille sacrifici, impegno ed una

buona esperienza maturata nel Nord Italia, che sono riuscita a realizzare il mio sogno, ovvero quello di creare un birrificio agricolo, uno dei primi in Abruzzo, chiamato "Golden Rose". La caratteristica di questa birra è quella della produzione diretta in azienda della materia prima principale partendo dalla semina dei cereali che, raccolti, vengono fatti maltare e ne costituiscono l'ingrediente principale. Tutto il processo di trasformazione (cottura, fermentazione, imbottigliamento e/o infustamento, etichettatura) si svolge nel laboratorio ed è oggi prodotta in tre tipologie differenti ovvero: la bionda "Kristy", la rossa ambrata "Valenty" e una nera milk stout "Black Maya".

Il Birrificio Golden Rose riassume nel nome e nel logo il colore "dorato" che ricorda i colori dei campi nel periodo antecedente il raccolto, oltre al colore della rosa che suol essere un piccolo vezzo che fa intendere la conduzione aziendale al femminile, mentre la "bella addormentata" è inserita come simbolo del nostro Abruzzo ed è visibile dal birrificio.

La soddisfazione più grande è arrivata il 18 marzo di questo anno quando partecipando al concorso indetto a Roma da Made in Birra, nell'ambito della manifestazione "Culinaria 2013", una giuria composta da chef nazionali ed internazionali e persone pescate casualmente tra il pubblico, diversi ad ogni votazione, ha valutato le nostre birre che, nell'ambito del "Campionato migliore birra dell'anno 2013", si sono classificate: al 1° posto la Valenty, nella macrocategoria ambrate e al 2° posto la Black Maya, nella macrocategoria scure, oltre ad aver ricevuto una menzione speciale come miglior giovane microbirrificio italiano.

Ecco qua la mia storia: da ragioniera a imprenditrice agricola, anzi...Mastro Birraio!



Maria Rita Amato

La mia storia nasce come piccola imprenditrice del territorio della Provincia di Pescara nel 2002, quando fondo la mia attività da sola dopo avere trascorso un periodo di formazione e di lavoro presso una società di consulenza in direzione e organizzazione aziendale, certificazioni di qualità, di ambiente e di prodotto. Dopo un sacrificato periodo di apprendimento continuo sul campo, dove ho assunto la carica di amministratore e quindi mi occupavo di tutto: dalla progettazione alla realizzazione dei servizi in collaborazione con altri soci (cosa difficilissima se nel tempo non si nutre l'entusiasmo continuo di innovare e di innovarsi), è nata in me l'esigenza di staccarmi dalla prima società e mettermi effettivamente in proprio. Non mi sentivo libera di decidere, di giudicare, di fare anche errori. Mi sentivo stretta, quasi legata, e da lì è nata la mia esigenza di crescere, di liberarmi da tanti pregiudizi, di mettermi alla prova da sola, io e il lavoro, io e i miei obiettivi, le mie strategie.

Avevo progettato e riuscito a fare approvare, solo con il mio merito, e tendo a ribadire, sottolineare, con il mio merito, tanti finanziamenti per le PMI della Regione Abruzzo, quindi pensai perché non fare una impresa femminile per me? Nel Marzo del 2002 presentai una domanda di finanziamento per aprirmi uno studio per conto mio, vicino casa, (premetto che io lavoravo nella zona industriale di Pineto, da laureata era semplice, da sposata quasi semplice, da mamma un inferno) o meglio con una carissima collega che insieme abbiamo preso il volo. Dopo diversi mesi la mia domanda fu approvata, sempre per merito, senza alcuna raccomandazione, e da lì è nata Proquality S.a.s., società prevalentemente femminile che si occupa di progettazione, consulenza organizzativa e certificazione di sistemi e di prodotto per le PMI della Regione Abruzzo.

Nonostante il periodo di crisi che perdura dal 2008, la mia piccola società galleggia, si avvale della collaborazione di

professionisti e si è creata una rete di relazioni altamente positive per cui oggi posso ritenermi assolutamente soddisfatta.

La regola del mio lavoro è passione, onestà e trasparenza (a volte troppa). Imprenditrici si può diventare con due fattori chiave: amore per il proprio lavoro, determinazione, metodo, costanza, rialzarsi immediatamente nel caso di insuccessi, anzi da lì si riparte ancora più determinati e attenti.

Ho due figli e, se mi guardo indietro, il mio successo lo devo a mio marito, alle nostre famiglie di origine e ai miei Clienti, che hanno avuto in primis fiducia in me; loro stessi hanno aiutato a far crescere sia il mio lavoro che i miei figli, e mi hanno spronato ad aprire le ali e come dice Sepulveda nel suo libro "*La gabbianella e il gatto...*" vola solo chi osa farlo...io modestamente ho osato ed ora volo....

Ringrazio tutti coloro che mi hanno voluto bene e mi hanno fatto crescere, perché io oggi sono una donna veramente soddisfatta. Ci sarebbe tanto altro da dire sulla formazione, ma è troppo lungo. Se la mia storia piacerà, sarà mia premura aggiungere altro.

Chiedo scusa dell'italiano nella sua forma non propriamente corretta, ho scritto di getto senza leggere.



De Cicco Michela, Di Filippo Marina

Nel lontano 2003 abbiamo rischiato su noi stesse e, lasciando il centro di fisioterapia dove ci siamo conosciute e dove lavoravamo da qualche anno, abbiamo aperto un nostro studio fisiopoint: www.fisioterapistapescara.it, puntando su un nuovo modo di concepire la fisioterapia e la riabilitazione - tutta incentrata sulla persona e sulle sue esigenze e su nuove tecnologie: infatti siamo stati il primo studio nel centro-sud Italia (escluso Roma) ad usare la TECAR-terapia, un'apparecchiatura che stimola la rigenerazione dei tessuti ed è la terapia elettiva degli sportivi ma, grazie alla sua capacità di curare senza dolore, è indicata anche per le persone anziane e quelle debilitate.

Continuiamo con lo stesso entusiasmo a prenderci cura delle persone ancora oggi e spero ancora per molto tempo...



Antonella D'Onofrio

Mi chiamo Antonella D'Onofrio, sono nata a Pescara il 17/9/1961.

La mia storia è simile a quelle di molte altre persone che perdono il lavoro per questa crisi economica che sembra non arrestarsi. Ho il diploma di ragioniera conseguito presso l'Istituto TITO ACERBO di Pescara e, nell'arco di qualche mese dal conseguimento del diploma, sono stata assunta (altri tempi) e rimasta per ben 28 anni presso uno studio commerciale di Pescara, acquisendo professionalità e consapevolezza nei propri mezzi.

Nel 2010 però, con profondo rammarico da ambedue le parti (titolare/dipendente) il lavoro subordinato presso lo studio commerciale termina e, quindi, dopo circa 30 anni, mi sono trovata a rivestire un ruolo nuovo per me: mamma e moglie a tempo pieno. All'inizio la cosa non mi è dispiaciuta, anche perché, dopo tanti anni, potevo godermi l'estate senza l'assillo delle scadenze : dichiarazioni dei redditi, studi di settore e IVA. Con il passare del tempo però, la cosa cominciava a pesarmi e allora, con il pieno appoggio della famiglia, ho cominciato a valutare di fare qualcosa in cui fossi "protagonista", padrona del mio lavoro. Ho messo giù un progetto, e con i finanziamenti regionali sull'imprenditoria femminile, ho ottenuto, dopo vari colloqui, un finanziamento che mi ha dato la possibilità, senza troppi aggravii, di mettere su un struttura che mi ha permesso di aprire l'attività di centro elaborazione dati. Dal 2013 il mio ex datore di lavoro mi ha contattato per una collaborazione che tuttora va avanti.

Proprio una bella soddisfazione!!!!



L'eco-bio a Pescara di Barbara Righini

Mi chiamo Barbara, ho quasi 39 anni e vivo a Pescara da ormai tredici anni, mi sono trasferita qui per amore, per vivere insieme al mio allora fidanzato e attuale marito. Sino a quel momento sono vissuta nella mia città natale, Modena.

Dall'Emilia mi sono trasferita in terra abruzzese appena laureata (Scienze politiche ad indirizzo politico-sociale) e, come tutti i neolaureati, ero speranzosa di lavorare.

Dopo un inizio traumatico, quando all'Informagiovani assistetti ad una scena in cui veniva consigliato a tutti i giovani presenti di trasferirsi al Nord con conseguente mia disperazione, come potrete immaginare, promisi a me stessa che da lì ad un mese avrei avuto un contratto. E così fu.

Dopo un mese avevo un contratto a tempo indeterminato. L'azienda poi venne chiusa, io però ho continuato a lavorare in vari ambiti: marketing, risorse umane, formazione per adulti.

Purtroppo, come spesso e sempre più frequentemente accade, si trattava di collaborazioni precarie che duravano finché duravano. Mi sentivo frustrata e sminuita.

Nel frattempo, essendo una persona dai molteplici interessi, avevo sviluppato alcune mie passioni: il web, la cosmesi eco-sostenibile e la comunicazione.

Come mettere queste cose insieme? Con un portale volto ad informare il maggior numero di persone possibili riguardo a ciò che quotidianamente ci spalriamo addosso. Era il 2005 ed era nato il portale Saicosatispalmi.org.

Da lì ad un anno, stanca del precariato, stanca di sentirmi inutile e forte di anni di esperienza e competenze sia di lavoro, sia di vita, decisi di avere una attività tutta mia che unisse tutte le cose che mi piacevano, cioè, guarda caso, web, comunicazione e cosmesi eco-compatibile. Quella che era stata una ricerca di prodotti che avessero un minimo impatto sull'ambiente e fossero

graditi alla mia pelle, si stava trasformando nell'opportunità di guadagnarci da vivere spiegando alla gente cosa contengono i cosmetici, selezionando quelli migliori e imparando a conoscere le persone e le loro esigenze. In pratica ho reso lavoro la mia passione realizzando a marzo 2006 il negozio online www.saicosatispalmi.com.

All'inizio lavoravo con pochissimi fornitori, perché questo tipo di prodotto non era molto diffuso. Ora invece la situazione si è rovesciata: l'ecobio-cosmesi sta guadagnando sempre più spazio e l'offerta si è molto ampliata.

La passione e l'impegno pagano, dunque dal virtuale sono riuscita a trasformare il negozio anche in negozio reale, aprendo un punto vendita a Pescara.

Qualche tempo dopo ho anche assunto una persona part-time. Poi full-time. Ora le persone che lavorano per me sono due e chissà, spero che aumentino! Ah, da due anni il punto vendita si è allargato, passando da 30 a 100 metri quadri.

Il mio lavoro mi porta a scrivere, informare, divulgare, studiare gli ingredienti, parlare con formulatori, chimici, distributori. Sono a contatto con tantissime donne e imparo a riconoscere ciò di cui la loro pelle ha bisogno e ad indirizzarle verso un uso più etico e consapevole dei prodotti. Il mio motto è: "solo se conosciamo qualcosa, possiamo scegliere davvero".

L'altro mio motto è: "non si finisce mai di imparare", infatti non smetto mai di formarmi e da poco sono anche Counselor Mediacomunicativo.

Il futuro? È tutto da scrivere...



Welcome to...

PIANELLA

di Federica Ferrante

Buongiorno a tutti e... WELCOME TO PIANELLA!!

Questa è ormai la frase che contraddistingue la mia vita da circa 3 anni!! Sono Federica Ferrante, ho 32 anni, sono moglie di un uomo meraviglioso, madre di due splendidi bambini e da qualche tempo anche la titolare di una società in rosa di nome: **Around Abruzzo sas**, che principalmente gestisce un B&B di Lusso e Charme di nome **Dimora Antica Pianella**, ma che fornisce anche vari servizi turistici agli utenti.

La mia vita è sempre stata incentrata sul mondo del turismo. Nel 2002/2003 mentre frequentavo l'Università di Mediazione Linguistica e Comunicazione Interculturale, ho cominciato a lavorare presso l'Aeroporto d'Abruzzo, e quegli anni sono stati fondamentali per la mia formazione professionale, grazie alla gavetta abbastanza impegnativa che ho fatto lì.

Sono riuscita a sviluppare la capacità di avere rapporti interpersonali con diversi tipi di persone e, soprattutto, ad abbattere le difficoltà linguistiche che spesso si interpongono tra noi e le altre culture, grazie alla possibilità di parlare in inglese e spagnolo, le due lingue che conosco.

Nel 2010 è nata **Dimora Antica Pianella**, una struttura che io e la mia famiglia abbiamo ristrutturato con tanta fatica e sacrificio. Abbiamo rilevato un palazzo del 1500, iscritto all'albo dei beni storici italiani, sito a Pianella, provincia di Pescara, non senza grossi impegni personali, con un investimento per l'avvio dell'attività di notevole entità e che poi abbiamo trasformato, grazie ad una attenta ristrutturazione, in un fiore all'occhiello. Al centro di tutta la nostra attività, mia e di chi collabora con me per la riuscita del nostro progetto, è l'OSPITE. Vogliamo che tutti coloro che varcano la soglia di Antica Pianella si sentano a casa loro, che possano trascorrere anche solo un giorno in pace e serenità, che possano trovare quel relax che la vita quotidiana ci toglie, o che semplicemente possano sguazzare in acqua in piscina durante le torride giornate estive.

L'innovazione del nostro progetto è che ci occupiamo della persona a 360°, da quando si trova ancora a casa, con il nostro aiuto nella pianificazione del viaggio, a quando lascia la struttura per tornare alla vita di sempre. Forniamo servizi transfer dagli aeroporti, stazioni, ecc... al B&B e organizziamo anche gite in barca. Vogliamo far conoscere la nostra Regione Verde d'Europa, l'Abruzzo, ancora oggi poco conosciuto, consigliando la visita dei posti più suggestivi e significativi nei dintorni e, quando necessario, li accompagniamo anche durante le loro giornate.

La strada fatta finora non è stata affatto facile.

Come molte persone sapranno, dietro un'impresa c'è un mondo complesso e certamente per me era un mondo nuovo, in cui non ero mai stata e che mi trovavo a dover gestire, con un mix di entusiasmo e paura, che forse ancora oggi ho dentro di me. Quando si lavora come dipendente, seppur con tanta passione per ciò che si fa, a fine giornata ci si chiude la porta dell'ufficio alle spalle per riaprirla il giorno seguente. Quando invece si crea qualcosa da zero, che è tuo, quella porta non si chiude mai, magari si socchiude soltanto, ma tu sei sempre lì dentro, a lottare per quella che è la tua creatura, ma anche a godere dei momenti di soddisfazione che il tuo lavoro produce. Ammetto che a volte ho pensato "Ma chi me l'ha fatto fare!", ma poi basta una parola di qualcuno che apprezza ciò che fai e quel pensiero scompare, perché non c'è nulla di più bello che sentire il calore e la stima della gente a cui dedichi il tuo lavoro.

Il cammino da fare è ancora lungo e faticoso, ma si procede con il cuore pieno di speranza e con la certezza che lavorando con impegno, sebbene i tempi siano davvero molto difficili, si possano raccogliere buoni frutti. Un ringraziamento particolare va a mio marito, ai miei genitori, ai miei suoceri, a tutti coloro che mi circondano con affetto e che mi aiutano in questa avventura, e soprattutto ai miei bambini Veronica e Alessandro che sono la mia benzina e il motivo di tutto il mio impegno e che, pur essendo piccoli, fanno anche loro tanti sacrifici per tenere i ritmi di questa mamma imprenditrice!



“Pit Stop” di Rosa Maria Marinucci

Separata con 2 figli, affitto da pagare e riduzione dell'orario di lavoro dell'azienda c/o la quale lavoravo.

Stavo dando fondo ai pochi risparmi che avevo per poter arrivare a fine mese, finché un giorno....

Premetto che il mio ex marito è una persona veramente speciale e che abbiamo mantenuto un rapporto splendido anche dopo la separazione; vi chiederete cosa c'entra ... c'entra eccome! Perché fu proprio lui che, conoscendomi meglio di chiunque altro, mi “invitò” ad entrare nel campo dell'imprenditoria femminile, investendo quel che restava dei miei risparmi e con l'aggiunta del suo impareggiabile aiuto, economico e psicologico.

Attenta da sempre all'alimentazione per problemi di salute e amante del benessere psicofisico, decido di aprire una yogurteria con prodotti di mia produzione, a basso contenuto calorico con materie di primissima qualità e, cosa non da poco, con un occhio anche per i celiaci.

Giugno 2010, si parte !!!!

E dopo 3 anni, ci si ferma !

Crisi, crisi, crisi, maledetta crisi e.....maledetto posto !!!!!!!!!!!!!

Ma quando si ha la fortuna di avere al proprio fianco persone che ti amano e che credono in te, non puoi mollare; lo devi a te, ma soprattutto a Loro e così....

I macchinari li ho già, il posto questa volta è magnifico e la voglia di ricominciare, non manca di certo!

Aprile 2014, si riparte!

Non mi resta che incrociare le dita!

P.S.: semmai dovessi vincere, credo che il premio spetterebbe di diritto al mio ex marito ed ai miei figli che mi hanno sempre incoraggiata e spronata!



Il gusto della tradizione

di Miranda Sborgia

È un sogno diventato realtà quello di poter offrire e riproporre il gusto e i sapori della tradizione abruzzese.

La mia azienda “La Giara agreeable farm” nasce nel 2008 a Pianella come laboratorio artigianale di conserve tipiche abruzzesi. Qui vengono selezionati e trasformati solo gli ortaggi e la frutta migliore giunti al giusto grado di maturazione; in massima parte coltivati direttamente nell’azienda stessa e tramandata da generazioni, garantisce l’ottenimento di livelli di eccellenza che non temono confronti.

Prodotto principe è indubbiamente il pomodoro, il quale viene seguito attentamente dal seme al frutto e raccolto alla sua maturazione ottimale. Le passate, pur rispettando rigorosamente la lavorazione artigianale, secondo tradizione, vengono ottenute per mezzo di attrezzature in acciaio inox ed altri materiali atossici, all’interno di un laboratorio moderno che ne certifica l’igiene più scrupolosa.

L’eccellenza delle nostre produzioni, unicamente in vetro, è altresì dovuta al brevissimo intervallo di tempo che intercorre tra la raccolta in campo e la successiva trasformazione. La frutta e gli ortaggi lavorati freschissimi mantengono intatte tutte le qualità organolettiche, le vitamine, le fibre ed i sali minerali che si traducono in una esaltazione del gusto davvero unico.

L’agreeable farm LA GIARA offre ai suoi clienti l’olio extravergine d’oliva di qualità superiore, ottenuto solo ed unicamente dalla prima spremitura a freddo di olive della varietà tipica autoctona, la “dritta”.

L’extravergine d’oliva, ricco di grassi insaturi, è il più antico rimedio contro le patologie cardiovascolari poiché mantiene basso il livello di colesterolo nel sangue. Lo stesso extravergine viene utilizzato, in via esclusiva, nella preparazione dei sott’oli, impreziosendone gli aromi. Siamo lieti di potervi ricevere presso il nostro punto vendita aziendale (affiliato “CAMPAGNA AMICA”), situato a Pianella (PE) in c/da Ponte Sant’Antonio, 6.



Ho messo le mie radici a Pescara

di Guoxin Pan

Mi chiamo Guoxim Pan ma “a Pescara” mi conoscono con il nome di Erika. Sono partita dalla Cina nel lontano 1981 quando mia sorella, che risiedeva già a Milano, mi chiese di raggiungerla in Italia per lavoro; avevo appena 29 anni. Piena di speranza e di curiosità, sono arrivata nel Bel Paese lasciando i miei quattro figli, mio marito e un lavoro di insegnante di lingua cinese. All’inizio le difficoltà sono state tante: la lingua, il cibo, le abitudini di vita quotidiana diverse, un tipo di lavoro completamente nuovo nel campo della ristorazione, ma soprattutto la cosa che mi pesava maggiormente era la lontananza dalla mia famiglia! Dopo un anno e mezzo però sono arrivati per fortuna mio marito e due dei miei figli. Insieme a mio marito abbiamo lavorato nel ristorante di mia sorella e qui abbiamo imbastito le basi per quello che sarebbe diventato il nostro futuro lavorativo.

Sfortunatamente, dopo due anni, mia sorella decise di vendere la sua attività e mi sono trovata nella condizione di cercare una nuova occupazione, ma all’epoca per noi cinesi trovare un posto di lavoro era molto difficile e quindi la scelta fu ovvia: aprire a mia volta un ristorante con cucina tipica cinese! Ma bisognava cercare una città capace di accogliere una tale novità e così, girando un po’ l’Italia, quando sono arrivata a Pescara, è stato come un colpo di fulmine e tra mille difficoltà ho aperto, con l’aiuto di mio marito, HAI YEN, in via Nazionale Adriatica Nord, il primo ristorante cinese a Pescara.

Non nascondo che ci sono voluti molto coraggio e tanta voglia di fare per aprire quest’attività, anche perché gli italiani, e in particolare i pescaresi, non conoscevano la cucina cinese a quei tempi, ma inaspettatamente fu da subito un grandissimo successo ! Dopo solo circa un anno e mezzo ho venduto l’attività agli attuali proprietari e sono tornata in Cina a prendere le mie altre due figlie che mi aspettavano e mi mancavano come solo una mamma può comprendere...

Riunita la famiglia, decidiamo con mio marito di sondare “nuovi mercati” per le nostre proposte culinarie cinesi e apriamo un ristorante nella cittadina pugliese di Foggia. Ma la “saudade” per

Pescara ci sorprende e quindi, dopo un anno, facciamo ritorno in quella terra che ormai ci era entrata nel cuore.

Nel 1988 apre i battenti HAI BIN, un angolino di Cina a Pescara, caratterizzato da arredamenti tipici del mio paese di origine, e anche in questo caso si ripete il successo : i pescaresi ci amano.

Oltre al ristorante, prendo in gestione anche la spiaggia, e grazie alla collaborazione con il CABOULOT ho completato l'offerta per i miei clienti con una birreria che propone una vasta scelta di birre. Infine, nel 2012, la ristrutturazione completa del ristorante e la scelta di introdurre un menù a prezzo fisso che ingloba la cucina cinese, il Sushi e alcuni piatti italiani, mi ha permesso di acquisire una nuova fascia di clientela.

Ripensando ai 33 anni passati in Italia, partendo dal nulla, mi ritengo molto fortunata. Nel mio lavoro ho messo tutto il mio amore e il mio impegno per soddisfare i clienti e nella società italiana ho cercato di rispettare le regole e le usanze di un paese diverso dal mio e oggi, posso affermare che i miei sacrifici mi hanno portato molte soddisfazioni.

HAI BIN, lo dico con orgoglio, ha lasciato un'impronta nella città di Pescara, vedendo passare intere generazioni di persone, e sono grata ai pescaresi che scelgono il mio ristorante per un pranzo, una cena, per passare un giorno al mare o per una birra la sera.

Oggi lavorano con me, oltre a mio marito, mia figlia Yeru con suo marito Christian e mio figlio Dingwei.

Con mio marito torniamo spesso in Cina ma dopo un po' sentiamo la mancanza di questa città, la NOSTRA città, e quando facciamo ritorno dai nostri viaggi e guardiamo il mare e respiriamo l'aria di Pescara ci sentiamo veramente a casa!



How bad coincidences can make you happier

(come le coincidenze negative possono renderti felice)

di Alessandra di Ioia

Mi chiamo **Alessandra Di Ioia**, founder di **The Velvet Room lingerie**.

Ho 33 anni, una smodata passione per il bello in tutte le sue rappresentazioni e un background prettamente umanistico.

Mi laureo in lettere moderne e mi specializzo con due master: il primo (in gestione delle Risorse Umane) mi ha fatta entrare in quello che era ufficialmente il mio lavoro (Selezione, Formazione, Sviluppo) partendo da una prima, decisiva esperienza nel Settore Moda; l'altro, in fashion management, mi ha permesso di approfondire tutto ciò che gira attorno a questo mondo.

Ogni esperienza che ho fatto, ogni città in cui ho lavorato, hanno rappresentato nei periodi più duri il sostegno e il bagaglio che mi hanno portata fino a qui, permettendomi di reinventarmi ed investire in nuovi progetti.

“Reinventare”: un verbo che nella mia vita ho imparato ad adoperare spesso e con tenacia, con speranza.

Perché è dal reinventare che nasce The Velvet Room, la mia nuova vita.

The Velvet Room nasce nel 2010 da un esperimento di cucito. Lo stimolo a fare è nato dall'esigenza e dalla volontà di non pensare, mantenendo la mente occupata: nel 2010 infatti ho perso il lavoro. Le giornate trascorse in ufficio erano diventate ore vuote.

Avevo bisogno di riempire il mio tempo sentendomi partecipe di qualcosa di bello...

Così mi sono rifugiata nella mia “stanza di velluto”, cercando di dare un senso logico a quello che stava accadendo; ho cominciato a scavare nei ricordi di bambina...cosa mi piaceva fare, che sarei voluta diventare “da grande”?

Il primo pensiero andò al disegno, ai bozzetti che realizzavo disegnando collezioni ricche di grandi fiocchi colorati. Non dimenticherò mai il giorno in cui andai a comprare la macchina da cucire...

Milano, pioggia fitta e due tram affollati erano il quadro della mia nuova impresa.

Cominciai lavorando vecchie stoffe riciclate da tendaggi, per arrivare a rielaborare vecchi capi che venivano lasciati durante gli swap parties che organizzavo.

In pochi mesi le prime realizzazioni iniziavano a circolare su facebook: il progetto piaceva e iniziava ad occupare gran parte delle mie giornate...

A maggio 2011 nacque la prima mini-collezione e con lei il sito internet. Quel progetto cresciuto come un hobby per riempire i periodi di stallo dal mio lavoro, diventava una forza trainante, diventava una nuova impresa: qualcosa in cui investire e credere con forza.

A tre anni di distanza è stata fatta molta strada:

The Velvet Room è ora un brand di lingerie sartoriale che vuole rappresentare una donna senza tempo, eterea e raffinata.

Un omaggio ai primi anni del 1900 e alla capacità delle donne di inventare, cambiare, evolvere nello stile senza mai rinunciare alla propria femminilità.

I capi delle collezioni sono tagliati e realizzati a mano, su misura, secondo le tradizioni più classiche e sono tutti contraddistinti da un carattere vintage, romantico ed estremamente femminile.

Continuo a gestire il progetto in maniera indipendente, ma sento sempre più fortemente l'esigenza di crescere, lavorando per ottenere un prodotto che si rifaccia alla tradizione storica del cucito di qualità, fatto per durare nel tempo.

Il mio desiderio più grande è quello di lavorare e collaborare con maestranze locali che realizzano ricami e pizzi tradizionali creando una sinergia tra piccole imprese. Mettere in risalto il valore di quello che facciamo a livello locale è, a mio avviso, un passo molto importante da fare per noi stessi e per l'importanza che i mercati internazionali possono attribuire al prodotto.

Per concludere...

Come molte donne che guidano piccole imprese, ho necessità di costruire tutto passo dopo passo, con il supporto e gli strumenti giusti per far sì che il mio impegno e le energie che tutte noi investiamo nel nostro lavoro non restino tentativi.

Ho studiato molto e, come tante, fatto sacrifici per arrivare fino a qui: vedo un potenziale enorme dietro questo brand e non vedo l'ora di poterlo sviluppare al meglio.

The Velvet Room ha determinato un processo di crescita e sogni nuovi nella mia vita...da qui il titolo della mia storia...perché spesso è dalle disavventure che nascono nuove meravigliose opportunità di cambiamento.

Grazie per la Vostra attenzione.



La mia Arte è nelle mie Mani di Gilda Magnalardo

Salve, sono Gilda, titolare, dal 2010, della Vanity Grafica in provincia di Pescara, precisamente ad Alanno, un piccolo paese a 300 m. s.l.m.

A 33 anni riesco a realizzare il mio piccolo grande sogno: avviare la mia originale e creativa attività di grafica, mentre lavoravo in un negozio di articoli da regalo, che per affrontare le piccole spese iniziali, ho preferito mantenere per un anno svolgendo tutt'e due i lavori.

Un sogno che si è concretizzato...un sogno che iniziai a maturare nel percorso di studi in età adolescenziale studiando grafica pubblicitaria all'Istituto d'Arte di Pescara!

Proprio in quegli anni ho scoperto la passione, il forte interesse e la naturale inclinazione e dedizione per la grafica, e fu circa quattro anni fa, dopo varie esperienze lavorative, (come cameriera, come receptionist, come commessa, come grafica...) che iniziai a rendere unici gli eventi indimenticabili dei miei clienti!!!

L'ispirazione, la creatività e l'Ardore della fantasia mi hanno guidato in questo percorso.

La mia attenzione è localizzata sull'intima creatività che mi anima; non sapendo nulla delle difficoltà che avrei incontrato nel mio percorso lavorativo, ho localizzato il tutto sulla mia travolgente voglia di fare e di misurarmi con il pubblico, ma questo ha trovato ostacoli insormontabili nell'aver accesso al credito e reperire fondi per far sviluppare la mia piccola creatura.

La Vanity Grafica nasce come "laboratorio grafico" di idee nuove e sin da subito ho dato al cliente piena disponibilità, serietà e professionalità nella scelta di piccoli, ma indispensabili, dettagli per le proprie occasioni importanti quali: matrimonio, comunione, feste ecc..., con partecipazioni fatte a mano personalizzate, tableau mariage su tela personalizzato, tableau mariage in 3d, segnaposti artigianali, coni per riso artigianali, libretti chiesa, menù...!

Tutto ciò che può rendere unico un giorno importante con pezzi unici e curati.

L'innovazione e la ricerca sono state le caratteristiche principali della mia attività; con materiale povero (feltro, yuta, carta, pannoleggio....) realizzo partecipazioni a mano originalissime!!!

Oltre a curare eventi, creo anche grafica pubblicitaria: manifesti pubblicitari, biglietti da visita, brochure, pieghevoli ecc..

La dedizione, la passione, l'ingegno e il saper fare mi hanno dato la carica in questi anni.

Di difficoltà ne ho incontrate tante e i risultati economici tanto attesi sono un po' svaniti, soprattutto ultimamente con la grande crisi.

Nonostante tutto, la mia caparbità mi ha mandato avanti; il successo riscosso, con la soddisfazione della clientela, è stato e continua ad essere il più importante risultato.

Prima di avviare la mia attività, un caro amico che mi ha aiutato nel mio percorso, mi disse una frase importante:

“L'arte e il tempo non te la pagherà nessuno, ma le soddisfazioni ripagano tutto”.

Aveva ragione!!!!

E la soddisfazione più grande è aver reso unico ogni evento importante della mia clientela e vedere i loro visi soddisfatti!!!!

E continuo a sentire dal cuore l'esigenza di crescere e migliorare sempre, e per crescere e migliorare ho bisogno di critiche cercandole nelle persone, perché le critiche mi fanno crescere!!!

Così con nuovo entusiasmo, ogni giorno, cerco di modificare lo scenario e migliorare non solo il mondo circostante, ma anche me stessa. Ad MaJora!!!!

Grazie dell'attenzione.



FLY

VOLERE VOLARE

di Daniela Vola

Mi chiamo Daniela Vola. Nata a Torino e cresciuta a Pescara, ho studiato a Bologna e lavorato a Roma, Parma, Firenze, Siena, Cagliari.

Non ho mai smesso di studiare e acquisire esperienze per migliorare le mie capacità professionali e tenere sempre viva l'ispirazione che mi ha portato a fare l'art director, la regista e l'imprenditrice. Ho dedicato particolare attenzione ad affinare la preparazione in comunicazione, marketing e leadership, ambiti spesso più ardui per chi esercita un mestiere creativo, ma nondimeno cruciali.

Nel 2006 ho scelto Pescara, per la sua disponibilità di giovani cervelli affamati e creativi, come base per FLY, un'agenzia di produzione multimediale.

Il primo home studio era a pochi metri dalla spiaggia di Portanuova, dove, oltre a rilassarci nelle pause, facevamo brainstorming. Abbiamo realizzato spot pubblicitari e videoclip, tradotto film, montato sottotitoli, creato colonne sonore, animazioni, videogiochi per la promozione di enti pubblici e aziende private nel settore cultura e formazione.

Con me è cresciuto anche un gruppo affiatato di collaboratori e FLY col tempo si è trasformata in un'agenzia di comunicazione a 360°, impegnata fra Pescara, Roma e Bologna, con partner a Londra e San Francisco.

Nel 2011 ho avuto l'occasione di studiare e realizzare una campagna cross-mediale per una forte realtà emergente nel campo della medicina olistica.

Nell'affrontare la comunicazione per un'offerta così articolata e ricca, ma ancora poco nota all'opinione pubblica nazionale, mi sono resa conto di poter promuovere un ottimo servizio "di nicchia" attraverso l'uso dei social media: strumenti capaci di raggiungere tutti.

Essere comunicatori può anche voler dire: usare le proprie competenze per favorire la diffusione di conoscenze capaci di migliorare la qualità della vita.

Il successo di questa campagna è stato grande, superato solo dal mio prodotto migliore: mio figlio Martino.



Perfezionare se stesse di Graziella Di Bernardino

“Nella vita, perfezionare se stessi è più importante di ogni altro scopo.” Leggendo le parole di Lev Tolstoj, mi vengono in mente le parole udite durante il mio primo incontro con Gianni Masciarelli: “so che hai deciso di lavorare con noi, ma studia ed approfondisci la cultura del vino”. La conversazione, per conoscermi, durò 5 minuti.

Sono nata altrove, e questo ha influito sulla mia vita, sul mio modo di relazionarmi con gli altri, sul creare valore, sulla scelta della mia professione.

Quando racconto di quello che faccio, non posso non iniziare dai miei genitori e di come la scelta di emigrare abbia avuto un effetto su di me. Loro partirono nel 1964 e lasciarono l’Abruzzo avendo come meta la Germania. Avevano l’idea di rimanere per qualche anno, anche perché la condizione di “Gastarbeiter” (lavoratori ospiti) sicuramente non li faceva sentire definitivi, ma precari. I pochi anni però diventarono 20 ed in quell’arco di tempo accadevano tante cose: prima la nascita di mia sorella e poi arrivai io; il benessere economico tedesco; le scuole ... Una vita.

Io pensavo, parlavo e sognavo in tedesco. L’Abruzzo rimaneva un luogo dove venire in vacanza una volta all’anno. Di più non si poteva, in quanto i viaggi erano in macchina e si tramutavano in ore e ore sull’autostrada A14 sotto un sole cocente. Vivevo con la testa orientata verso il nord ed il cuore a sud, ma in testa tante lingue, diversi idiomi.

Non sapevo che sarebbero stati il mio tesoro, il mio strumento per creare dei ponti tra diverse culture, tra diverse persone.

Vivo a Pescara ormai da 30 anni, e mi occupo di export di prodotti enogastronomici: sono un ponte tra alcune aziende abruzzesi ed il mondo. Parlo e scrivo 4 lingue, comprese l’italiano ed il tedesco, che reputo entrambe mie madrelingue, ed apro canali verso il mondo. Mi piace, mi entusiasma, ne trovo una piacevole fusione tra culture

e tradizioni. Il mio maestro Gianni Masciarelli mi ha insegnato che i prodotti sono la somma della sapienza umana, delle ricchezze della terra d'Abruzzo, della generosità della natura da essere trasmessi agli altri.

Dal 2010 ho la mia ditta individuale, ho realizzato il mio sito che porta il mio nome. Promuovo il mio territorio, le mie radici, la mia passione. Non è facile, ma non è impossibile.

Mi dedico alle aziende che hanno bisogno del ponte verso l'estero. Mi adopero affinché siano creati collegamenti, finalizzati alla vendita, attraverso la conoscenza, ma fundamentalmente attraverso la formazione ed alla continua ricerca di nuovi contatti ed al consolidamento e alla cura di quelli già esistenti. L'apertura verso il prossimo, la diversa cultura, il mercato differente, sono punti fondamentali per riuscire nella vendita. Conoscere la lingue mi è d'aiuto, ma è più importante comprendere la cultura, gli usi ed i costumi. Ascoltare per comprendere cosa è d'interesse. Non nascondersi e non arrendersi di fronte agli ostacoli.

Nel 2010 sono diventata agente e rappresentante di commercio, mentre nell'anno 2011 ho superato l'esame di sommelier e dal 2013 sono socia dell'Associazione "Le Donne del Vino". Perfezionare se stessi è sia percorso che obiettivo, è il continuo rinnovamento degli insegnamenti dei maestri per trasmetterlo agli altri.



Radici

di Simonetta Vadini

Profonde ed importanti sono le nostre radici, farle riaffiorare significa riscoprirle per prenderne coscienza, ritrovare la propria ricchezza culturale nella conoscenza di un patrimonio fatto di tradizioni spesso ormai affidate al labile filo della memoria.

La mia azienda è nata con questo intento: cercare di ricavare dalle ricchezze che ci dà la natura, prodotti sani e genuini da offrire agli altri.

Non avrei mai pensato di fare questo mestiere nella mia vita poiché non provengo da una famiglia di tradizione contadina, ma è stato mio marito a farmi conoscere i segreti che si nascondono dietro a un chicco di grano, a un seme che sta per germogliare e l'immensa soddisfazione che si può ricavare da questo mestiere.

La tradizione contadina nella sua famiglia risale alla metà del '900, quando suo padre, tornato dalla Svizzera, ha deciso di acquistare un piccolo appezzamento di terreno e di dedicargli tutta la vita.

Spesso mi racconta di ricordare ancora la fatica che traspariva dal suo volto quando tornava a sera dai campi, i problemi economici di cui discuteva con sua madre, ma anche la sua immensa soddisfazione quando vedeva il suo orto rigoglioso e sapeva di poter nutrire i suoi figli con il suo lavoro.

Per un certo periodo io e mio marito ci allontanammo dalla realtà contadina, ma in noi rimaneva sempre vivo il ricordo dei verdi campi, del cielo azzurro e della pace che la natura un tempo ci regalava.

Ricordo ancora quando con i nostri figli fantasticavamo su come sarebbe stato vivere in campagna e avere un'azienda agricola tutta nostra, e questo divenne il nostro piccolo grande sogno, sogno che ad un certo punto decidemmo di realizzare.

Così tornammo al nostro paese d'origine, Elice, e rilevai l'azienda di famiglia. Tuttavia ci rendemmo conto che i tempi erano cambiati e la crisi economica colpiva soprattutto quei contadini rimasti tradizionali come noi, perché i beni primari come il latte e il grano

venivano venduti a prezzi molto bassi e capimmo così che dovevamo innovare.

Proprio a quel punto decidemmo di attivare un laboratorio di trasformazione all'interno della nostra azienda. Per costruirla e per renderla solida abbiamo faticato molto e fatto molte ricerche che ci hanno portato a scoprire grani antichi come la Solina e la Frassinese e a continuare la coltivazione senza concimi chimici che da sempre ha contraddistinto il nostro lavoro.

Far conoscere fino in fondo la nostre idee e i nostri progetti non è stato semplice perché spesso far capire cosa significhi la genuinità e la fatica di un lavoro ancora all'insegna delle tradizioni contadine comporta il confronto con realtà che, essendo lontane dal rapporto con la natura, non riescono a comprendere cosa voglia dire lavorare a stretto contatto con essa. Proprio per questo motivo, quando la "Coldiretti" ci ha proposto il progetto "Campagna amica", abbiamo subito abbracciato la proposta con entusiasmo perché, per la prima volta, con l'apertura di un mercato a km 0 a Pescara, avremmo potuto entrare in contatto con i nostri clienti e spiegare loro il valore e la genuinità dei nostri prodotti. A distanza di 7 anni questo mestiere mi ha dato molte soddisfazioni che non consistono in premi o riconoscimenti che noi non abbiamo mai cercato, ma nella gratitudine che ci mostrano i nostri clienti per aver riportato sulla loro tavola il gusto della tradizione e la bontà dei prodotti genuini.

Quello che facciamo nella mia azienda è semplicemente raccogliere i beni primari dai nostri terreni e trasformarli in beni di consumo come il pane a lievito naturale, con farine molite a pietra e cotto nel forno a legna, le passate di pomodoro e le marmellate di fichi, uva e more, seguendo le ricette della famiglia di mio marito, in particolare quelle di sua madre che mi ha insegnato i segreti per realizzare al meglio i miei prodotti. Credo che l'impegno e la passione che ho messo in questo mestiere per migliorarmi e innovarmi sempre, unite all'appoggio della mia famiglia, che crede fortemente in questo nostro progetto di vita, siano la forza della mia azienda che mi permette di portare sulla tavola dei miei clienti solo ciò che darei ai miei figli.



Quando moda ed arte si nutrono della stessa aria.... di Eugenia Papa

La tradizione sartoriale e culturale, l'arte della moda e del costume, la ricchezza di antichi mestieri che abitano la nostra terra, hanno alimentato passione e amore, la voglia di tessere una tela, di intrecciare relazioni, esperienze, emozioni.

La storia di un incontro.

Due cuori, due Donne, che vivono la vita respirando il profumo dell'arte e della moda.

L'opera realizzata, pittorica e d'alta moda, non è mera stampa, ma prodotto artistico vero e proprio dotato di una sua intrinseca qualità ed originalità.

La prima collezione di "sciarpe d'arte" nasce dalla voglia di creare qualcosa di nuovo, di diverso, di unico al mondo!

L'opera pittorica, la ricerca di materiali pregiati, la fotografia e la sua stampa fedele, la cura del dettaglio e il Made in Italy sono alla base del progetto, le fondamenta per creare qualcosa di infinitamente prezioso.

Una collezione di 5 opere che meravigliano il cuore e la mente, prodotta in limited edition per chi è alla ricerca di un capo originale che possa raccontare l'unicità di chi lo indossa.

Tiziana Musa nasce a Penne, dove respira e nutre la passione per l'Arte e la Moda sin da piccola.

Dopo la maturità, perfeziona gli studi specialistici del settore moda presso l'Istituto Secoli di Milano. Si laurea, poi, in Economia e Management presso l'Università G. D'Annunzio di Pescara.

Inizia la sua carriera professionale nel mondo della moda nel 1990, con un'ascesa continua negli anni che la porta a dirigere un'area creativa di un'importante maison francese.

L'incontro di Tiziana con Eugenia ha dato vita al progetto "Sciarpe d'Arte".

“I colori delle opere di Eugenia hanno catturato la mia attenzione... e dal quel momento la mia mente ha iniziato a viaggiare in un luogo senza tempo per trasmettere al mondo le stesse sensazioni...”. Cit. Tiziana Musa, attualmente impegnata nella progettazione della nuova collezione di Sciarpe d'Arte e non solo...

Eugenia si è diplomata al Liceo Artistico Misticoni di Pescara nel luglio 2004; durante il corso aveva preso parte a diversi laboratori artistici, anche di ceramica e legno, alcuni dei quali con allestimenti esterni; ricordo in particolare il laboratorio “le ombre dell'anima” sul tema della bulimia/anoressia allestito nel museo Vittoria Colonna. Dopo il diploma ha proseguito lo studio e la pratica della pittura, sempre con la guida della prof. Wally Gammelli, insegnante storica del liceo, sperimentando varie tecniche: tempera, acquerello, gessi, batik, su tessuto e carta, privilegiando comunque la pittura a olio su tela di lino o di canapa grezza; ha sperimentato anche la scultura a scalpello su pietra. Nel settembre 2009 ha allestito nel suo loft-laboratorio una mostra personale, visitata e apprezzata da molti amici e conoscenti. Recentemente ha esposto un suo quadro al MUMI di Francavilla al Mare, partecipando alla mostra collettiva intitolata a “D'Annunzio”.

La stampa INK - JET con cui sono realizzate le nostre sciarpe è l'ultima tecnologia in fatto di stampa su tessuto.

Essa consente di riprodurre qualsiasi opera pittorica senza limiti nel numero dei colori e di poter trasferire immagini fotografiche con assoluta fedeltà.

La tecnica consiste nell'iniezione diretta del colore sul tessuto, i colori formano le immagini contemporaneamente e non una per volta come accade nella stampa tradizionale.

I colori utilizzati sono molto fluidi, e ciò consente di ottenere tessuti estremamente soffici.



Rosso di Sera... e il sogno si avvera.. di Domenica Trovarelli

Sono sempre stata consapevole del fatto che le nostre origini ce le portiamo sempre dietro e più passano gli anni, più le sentiamo vive dentro di noi. Sono Domenica e ho 35 anni. Sono nata a Teramo, ho sempre vissuto a L'Aquila e, da qualche anno, gestisco insieme ai miei genitori un'azienda agricola e un agriturismo a Cugnoli, nelle campagne dell'entroterra pescarese...insomma un'abruzzese a 360°!

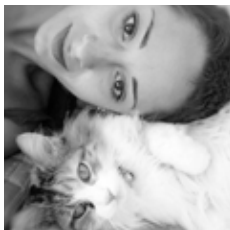
Dopo aver completato gli studi, ero alla ricerca del lavoro "della mia vita" che non arrivava, riciclandomi in uffici per servizi di consulenza alle aziende, che poco mi davano sia in termini di soddisfazioni che di... remunerazione. In quel periodo della mia vita i miei genitori si avvicinavano alla pensione e allora iniziava a far capolino nella nostra testa l'idea di un'attività imprenditoriale nel paese di origine dei miei dove avevamo ereditato terreni ed un'abitazione, da noi comunque mai abbandonati nei periodi estivi e di festa.

Tre sono le motivazioni che ci hanno portato poi a compiere la scelta : l'amore di mio padre per la campagna e per i frutti della terra, la passione di mia madre per le tradizioni dei suoi luoghi e la volontà di trasmetterle per scriverle nella memoria collettiva ed il mio desiderio di una vita a contatto con la natura, con le sue stagioni ed i suoi ritmi. Il luogo dei miei genitori, dei miei nonni e delle mie origini è tornato, come un cerchio che si chiude, a far parte della mia vita.

Dalla terra produciamo con metodo biologico: Olio extra vergine di oliva, Vino Montepulciano d'Abruzzo, frutta e marmellate, mosto cotto e farina. Utilizziamo i nostri prodotti nel punto ristoro dell'agriturismo, dove cuciniamo soltanto per gli ospiti che alloggiano nelle camere.

La nostra cucina è semplice, basata sui piatti della tradizione e, soprattutto, utilizzando ciò che la terra mette a disposizione in quel periodo. Ci piace offrire agli ospiti un po' di tranquillità e di pace, facendo magari scoprire loro le cose semplici che la natura ci mette a disposizione: un prato fiorito, un paesaggio di uliveti e vigneti, una pianta colma di ciliegie, un cielo stellato da ammirare nelle notti d'estate.

E di sera guardare il rosso del tramonto sulla catena della Bella addormentata ...Rosso di Sera..



MyLittleLife

di Alessandra Cirillo

“Cosa fai nella vita?” Questa è la domanda che ogni volta mi mette in difficoltà. Cosa dire? Da dove partire?

Una marea di parole e frasi mi manda in tilt il cervello, nella ricerca della definizione più sintetica a quello che ho fatto e che sono. Giuro, ogni volta mi esce una risposta diversa, a seconda di come mi sento, a seconda di chi me lo chiede o del tempo che ho a disposizione. Ora, forse, ne ho abbastanza per spiegarmi. E ci provo.

La mia storia lavorativa inizia a gennaio del 2009; sono passati già sei anni. Ne avevo 21. Ero davvero piccola, non che ora sia chissà quanto grande, ma proprio la mia testa era ingenua, quei momenti della vita dove tutto è bello, sereno e dopotutto facile. Mi trovavo al mio 3° anno di università, facoltà di architettura a Pescara, avevo superato i primi esami e le primissime difficoltà della vita universitaria.

Poi mia zia decide di vendere la sua cartolibreria. La voglio! Ci avevo lavorato fin da piccola, d'estate con le mie cugine, e mi ero trovata sempre molto bene, come a casa, e mi piaceva da matti.

La voglio. Mi impunto. E con quella che oggi chiamo “incoscienza”, nel giro di qualche mese prendo un prestito di 60.000 euro. E così mi ritrovo il 1 gennaio 2009 dentro i miei 60 mq di penne e libri. Bene! E ora????

Era stato semplice fino ad ora. Quello che non avevo preso in considerazione (se non a parole e in maniera molto vaga) era tutto il resto. Incassi, ordini, pagamenti, commercialista, tasse, e tutto quello che un'attività in proprio comporta. La mia età e la mia inesperienza avevano completamente ignorato che avere una piccola azienda non voleva dire semplicemente fare la commessa, ma avere delle grandi responsabilità, e ritrovarsele tutte insieme, tutte sotto il mio nome proprio, non è stato per niente facile.

Giorno dopo giorno e con gli anni ho alzato la schiena, ho sfidato me stessa, ho sbagliato mille volte come è giusto che sia, ma ho scoperto che amavo il mio lavoro, le mie responsabilità e le persone

e i ragazzi con cui venivo a contatto. Sono riuscita ad espandere il settore dei libri scolastici e ho aiutato nella realizzazione di uno dei gestionali per librai più conosciuti. Ho scoperto la mia passione anche per altri settori commerciali allargando la mia attività con prodotti per il cake design e con l'organizzazione di eventi.

Nel frattempo, grazie ad altre tre straordinarie Donne, sono riuscita a concludere i miei studi universitari: mia Mamma e Chiara, che mi sostituivano al negozio durante lezioni ed esami, e la mia super amica-collega Valeria, che mi ha aspettata, capita e stata accanto.

Grazie a lei e con lei che a luglio dell' anno scorso ci siamo meritate un bel llo con lode. Dottoressa in Architettura.

Oggi quindi mi divido tra il mio lavoro al negozio, quello di collaboratrice all' università, il cake design, riuscendo a ritagliare anche qualche ora per me ballando il Tango Argentino. Sono felice e soddisfatta! E fortunata: accanto a me c'è sempre stata la mia famiglia. Oggi so che senza aiuto non si può sempre andare avanti e che farsi aiutare non è sinonimo di debolezza, ma di arricchimento. Quanto mi è costato impararlo. Ho passato momenti davvero difficili, ma se mi guardo indietro posso dire che sono stata brava un po' anche io!

Ho ancora tanti progetti da piccola imprenditrice e da donna, non so se riuscirò a realizzarli tutti, ma ogni giorno alle 8.00 apro il mio mondo e provo a fare del mio meglio con tutta la passione, l'amore e la dedizione che posso.



..Fermati chiudi
gli occhi e ascolta
il tuo cuore.....
di Fiorella Iannelli

Salve, mi chiamo Fiorella, e voglio raccontarvi la mia storia: oggi sono una onicotecnica affermata e soddisfatta del mio lavoro, ma non sono nata professionalmente così, dopo un percorso iniziale come parrucchiera, mi ritrovo in un viaggio nel '90 che mi porta in Canada e dove scopro il mondo della ricostruzione unghie e servizi curativi a mani e piedi. Mi innamoro subito di questa professione che mi porta negli anni a frequentare corsi di specializzazione in Canada, fino a quando decido (un po' per forza di cose, un po' per sfida) di aprire il mio negozio, unico nel suo genere, a Pescara e, piano piano, vedo che la gente apprezza e stima il mio lavoro, ricompensandomi sempre con la sua presenza assidua e fedele.

Sono una persona che ha sempre seguito l'istinto nella vita, affidando alle mie forze e alle mie capacità la scia da seguire. Oggi che il mio nome è conosciuto e stimato da tanta gente, mi ritrovo a pensare agli esordi della mia carriera, fatta di difficoltà e porte quasi sempre chiuse....e sorrido piacevolmente pensando CHE HO SEGUITO LA SCIA GIUSTA, quella che ti fa alzare al mattino senza sentire il peso della giornata e tornare a casa dai tuoi cari senza aver accumulato nervosismo e stress.

Anche oggi che la vita mi presenta nuove sfide da affrontare (una mamma malata...un figlio da sistemare...una crisi che morde senza pietà) non perdo la spinta interiore che dal '90 mi accompagna!

Voglio, con la mia storia, essere d'esempio a tutte le persone che si vedono perse professionalmente o scoraggiate, affinché seguano la passione, l'istinto ma, soprattutto, voglio dire di non rimanere immobili ad aspettare, ma rischiare, buttarsi in imprese anche se apparentemente impossibili.

Quando ho iniziato, la realtà della ricostruzione unghie era solo una chimera, io invece ci vedevo il futuro....una nuova professione; OGGI è UNA REALTÀ MONDIALE!

Auguro a tutti coloro che leggono il mio racconto, che ritrovino anche solo in parte, una vita piena, in tutti i sensi, poiché è vero quando si dice che il lavoro nobilita l'uomo, ma io aggiungo che la dignità di cui ti riveste ti rende libero!

Non posso lasciare queste righe senza aver ringraziato la mia famiglia, la quale mi ha sempre sostenuto, e sono grata per questo al mio compagno, marito, amico, conforto di ogni giorno e a tutte le persone che mi conoscono e a tutte le mani che ho toccato, lavorato, colorato, disegnato, conosciuto e nonpoiché devo a voi il mio successo ... dal profondo del cuore GRAZIE!



Donna a 360°: storia di una passione realizzata di Luisa Spinozzi

Ciao, sono Luisa, nata in Brasile sotto il segno dell'Ariete, ma sono sempre vissuta in Abruzzo, terra d'origine paterna.

A dir la verità ho vissuto all'ombra della Maiella per così tanto tempo, e l'ho amata così tanto, da averne acquisito quel carattere di forza che penso sia alla base del detto Abruzzese 'forte e gentile'. Ho due ragazze meravigliose ed un marito impegnato, ma ciò non ha posto limiti al desiderio di rincorrere le mie passioni.

Mi sono laureata in Economia e dopo il classico iter richiesto per la professione, mi sono abilitata nel 2008. A quell'epoca lavoravo presso un primario studio di consulenza Finanziaria che mi ha permesso di maturare delle esperienze davvero eccezionali; tuttavia l'affacciarsi della crisi e il rimodellamento della geografia economica mi hanno indotto a pormi delle domande in relazione al mio futuro, anche perché non era facile gestire la professione ed essere contemporaneamente donna, moglie e madre; ciò portava a fare continuamente delle scelte per conciliare lavoro e famiglia, con la consapevolezza di non avere grandi possibilità di crescita e rimanere costantemente in un ruolo da gregario, che non è proprio nella mia personalità. Allora decisi che era ora di cambiare e che il mio cervello sarebbe stato solo al mio servizio.

L'idea della mia nuova attività è nata durante un viaggio nelle Asturie, sul cammino di Santiago, di fronte ad una vetrina che mi ha letteralmente basita. Da quella vetrina, con una interpretazione del tutto personale, ho creato Monamour Lingerie, una realtà che ha aperto i battenti nel 2010 e che è stata premiata come Miglior Negozio di Intimo d'Italia da un network di riviste di settore per il 2012; viene tutt'oggi annoverata tra i negozi di migliore qualità nel servizio e nell'assortimento. Quando racconto la mia storia mi dicono sempre che è romantica, io credo invece che ognuno sia padrone del proprio destino e che l'essere umano debba imparare ad ascoltarsi, aver il coraggio di cambiare rotta quando sente che

ne è giunto il momento. Di questo io dovrò sempre ringraziare mio marito Sandro che mi ha sostenuta in questa scelta.

Ma cos'è che rende quei 60 mq così diversi? Me lo sono chiesto diverse volte; il mio non è un negozio ma uno spazio intimo dedicato alle donne, che lì imparano a conoscersi, accettarsi e piacersi. È un negozio anticonformista, perché il nucleo della mia filosofia è davvero la DONNA ed il suo mutare: dalla ragazzina con le forme acerbe alla donna in ogni sua fase di vita ed in tutte le taglie, anche quelle introvabili, senza mai rinunciare a bellezza e femminilità. Da me è bandito il concetto dello standard: ogni donna è unica e ha diritto a star bene con se stessa, non siamo noi a dover seguire il mercato ma è il mercato a doverci soddisfare. Rifuggo gli stereotipi della massificazione poiché non esiste un corpo sbagliato; un capo sta bene o non sta bene, ciascuna di noi è perfetta nella sua unicità! Per far passare questa consapevolezza ho organizzato molti eventi in negozio sulla femminilità, sui cinque sensi e tanto altro.

A sostegno e promozione della mia attività ho avviato anche un negozio on line, due pagine FB, tre blog.. quando non ho compagnia fisica, sono in buona compagnia virtuale!



Avanguardia e Vecchi Merletti

di The Babbionz

Siamo nel 2012, nel pieno della crisi economica e dello sconforto nazionale. Siamo a Pescara, una cittadina di mare dove incessanti rotatorie si alternano a divertimenti frivoli e sguardi annoiati.

Un pomeriggio d'inverno, quattro ragazze scalmanate e un po' svampite, inciampano per caso l'una nell'altra e scoprono di avere in comune la stessa voglia di non arrendersi all'ordinario.

Nascono così le **Babbionz** - nome inglesizzato del termine babbione - la cui accezione negativa si trasforma nella vera scommessa di questo quartetto: superare gli stereotipi che hanno sin qui definito il mondo del piccolo artigianato tessile, relegandolo a figure di vecchie zitelle. **Claudia Ferri, Giovanna Eliantonio, Jessica Basile e Valentina Natarelli** sono i nostri nomi e fotografia, design, stilismo e modellismo sono i nostri background.

L'avventura è iniziata con dei piccoli mercatini casalinghi, di lì sono nate la pagina Facebook e il sito (bbbz.it). Dalle mura domestiche ci siamo poi trasferite nel centro di Pescara, in uno dei locali più atipici della città, che non a caso si chiama **La Designeria**, dove settimanalmente organizzavamo dei laboratori/eventi molto frequentati. L'ingresso nel circuito hand-made nazionale ed internazionale è avvenuto dopo aver partecipato ad alcuni mercatini nel nord Italia; da quel momento e-commerce del settore hanno fatto a gara per volerci come loro venditori di punta. Grazie a internet, il fenomeno Babbionz è diventato virale in brevissimo tempo: molte testate locali e nazionali hanno parlato di noi e le nostre foto hanno fatto il giro del mondo collezionando gradimenti e like a quattro zeri. Tutto questo ci ha portato a ricevere ordini da dove non avremmo mai immaginato potessero giungere come Francia, Canada, Cina e Stati Uniti, dove ai nostri clienti corre un brivido lungo la schiena quando leggono Made-in-Abruzzo sulla confezione. Con tecniche apprese dalle nonne

parliamo di musica, cinema e letteratura; con strumenti ancestrali come tombolo, uncinetto e punto croce lanciamo messaggi su sesso, religione, politica e filosofia.

A detta di molti, il nostro più grande merito è stato quello di aver intuito che, in un momento di crisi come questo, riscoprire il proprio territorio, le tradizioni e la qualità dei materiali può essere il segreto per salvare la piccola e media impresa italiana. A parte il successo personale, la nostra speranza è quella di stimolare un processo di rivalutazione culturale dell'artigianato. Crediamo che sia proprio da qui che possa ripartire una rinascita culturale ed economica del nostro paese: dalla valorizzazione della creatività femminile, dalla riscoperta delle tradizioni locali e dal valore aggiunto che hanno la nostra manodopera e i nostri materiali, apprezzati a livello mondiale.

Vogliamo dimostrare che tecniche antiche come il tombolo, l'uncinetto e il punto croce possono rinascere a nuova vita con un linguaggio e dei contenuti di estrema avanguardia. Vogliamo dimostrare che le nostre origini, il nostro territorio, persino il nostro dialetto (che è una lingua) e il nostro essere donna, non sono dei limiti, ma possono diventare le chiavi di volta per delle storie imprenditoriali di successo.

Impresa
in rosa

CHE STORIA!





Marina Palusci

Olio per passione e vino naturale.

Chiedere di raccontare la propria storia a parole ad una titolare di azienda agricola è cosa assai ardua, giacché avrei bisogno di coinvolgere tutti e cinque i sensi del lettore, ma accetto lo stesso anche quest'altra impresa.

Sì, perché queste parole dovrebbero arrivare a stimolare tutti e cinque gli organi sensoriali, proprio come accade a chi visita di persona il paesaggio del comune di Pianella dove vivo e si svolgono le attività aziendali. Dovrei raccontare dei profumi stagionali che emanano gli oliveti secolari, i vigneti autoctoni ed i terreni argillosi alla mattina bagnati di brina, oppure il magico suono delle fronde mosse dal vento, o ancora il paesaggio di un'azienda incastonata tra il Gran Sasso e la Majella, od ancora il calore del sole sulla pelle ed il gusto di prodotti eccellenti che derivano da tradizioni contadine tramandate da generazioni di agricoltori. Vi ho appena parlato di 20 ettari coltivati e 8 in affitto, di cui 16 di oliveto, 6 di vigneto e 6 di cereali.

Sin da giovane nutrivo una forte passione per il mondo rurale e la stessa passione l'ho trovata in Emanuele, mio marito, con il quale ho intrapreso un percorso (oltre che matrimoniale), che è diventato uno stile di vita prima personale e poi aziendale: il vivere secondo natura e instaurarvi quasi una simbiosi naturale con rispetto e devozione quotidiana. Tutto inizia proprio da Emanuele e dalla sua azienda agricola, precisamente nel 1989, quando mio marito e i miei suoceri decidono di affidarmi la gestione della stessa, dopo quasi mezzo secolo di gestione. Questa loro decisione mi ha riempito di orgoglio e soprattutto mi sono sentita ancora più motivata.

Sicuramente gestire un'azienda agricola già avviata può sembrare molto facile, in un primo momento sicuramente lo è, ma dover quotidianamente innovare prima se stessi e poi i processi aziendali per arrivare sul mercato con un prodotto al passo con i tempi non

è molto facile e comporta un adeguamento mentale per capire il consumatore e fargli percepire i prodotti tradizionali elaborati all'avanguardia. Il mercato dell'agroalimentare è in continua evoluzione e continuamente sotto attacco dai falsi, dagli scandali e soprattutto dal cambiamento delle abitudini alimentari dei consumatori, ma andiamo con ordine.

Le giornate di lavoro in azienda iniziano prima del canto del gallo, quando tutto l'ecosistema dorme. L'azienda di mio marito aveva come attività principale quella dell'allevamento di bovini e suini con stalle composte di un centinaio di capi in totale ed una buona redditività. Dopo l'inizio della mia gestione aziendale, in famiglia avevamo la sensazione che l'azienda poteva posizionarsi meglio sul mercato e che si poteva fare di più soprattutto in termini di produzione, io sapevo che con una decisione importante e coraggiosa potevamo toglierci qualche soddisfazione in più. La conferma di ciò arrivò con la diminuzione generalizzata del consumo di carne a causa della malattia dei bovini conosciuta come "mucca pazza". Sono stati degli anni molto difficili perché avere la stalla piena di animali in buona salute e nonostante ciò dovere bloccare le vendite è stata la peggior esperienza della nostra vita aziendale, oltre che un grave danno economico.

La voglia di riscatto e la devozione per il mio lavoro mi hanno permesso di non demordere anzi, dal momento aziendale più infelice abbiamo effettuato un'attenta analisi del mercato con mio marito, ed ero pronta per il grande passo, cioè di prendere una grande decisione che avrebbe modificato la vita quotidiana di tutta la nostra famiglia.

Grazie anche alla passione di mio figlio Massimiliano che, dopo aver conseguito il Diploma all'Istituto Agrario e dopo essere divenuto sommelier, assaggiatore di olio e maestro di frantoio, ha condiviso con me il progetto ed è stato coautore di una decisione storica per la famiglia di mio marito: riconvertire l'attività

aziendale facendo dell'olio extravergine d'oliva e del vino il core business aziendale al posto dell'allevamento.

Era l'anno 2009 ed ancora oggi non dimentico i progetti appassionati e le idee ambiziose per la nostra azienda che ad oggi sono diventate realtà, grazie allo studio per la migliore produzione dell'olio, ossia la molitura che avviene in frantoi con il sistema a ciclo continuo a due fasi con estrazione a freddo, il tutto rigorosamente entro dodici ore dalla raccolta delle olive.

La strategia di differenziazione di prodotto ed il posizionamento alto sul mercato con oli eccellenti danno alla nostra azienda la massima espressività in termini di reputazione ed immagine, i numerosi premi attribuiti ai nostri oli (come ad esempio l'olio Alchimia Monocultivar Leccio del Corno, trionfato ad "Extra Lucca2015" di febbraio ottenendo il prestigioso riconoscimento "Corona Maestro d'olio) sono il significato che riusciamo a far percepire al consumatore, la nostra produzione genuina, grazie anche ai migliori processi produttivi. Il controllo di tutte le fasi di produzione e trasformazione, ed un'esasperata e laboriosa ricerca della qualità assoluta, sono i valori cardine della mia azienda.

Il volere a tutti i costi un prodotto genuino, buono ed adatto al mercato di tutta Italia, capace di rappresentare il nostro stile di vita aziendale ed il territorio, ha fatto nascere la filosofia del "vino naturale" dove tutti i vini della mia azienda provengono dalle uve non trattate chimicamente ed ottenuti con fermentazione spontanea utilizzando il piede di fermentazione con diraspatura delle uve, pressatura soffice tradizionale, non filtrati con maturazione e affinamento in acciaio.

Chiaramente potete capire che la nostra storia non finisce qui, ma spero che questo sia solo l'inizio di un percorso volto al miglioramento continuo.



Alessandra Bortone

IL VOLO DELLA CIVETTA

Raccontare in breve la nostra storia, quella di un'impresa e di donne che lavorano insieme da circa 30 anni, non è cosa facile.

Tutto inizia con la scelta di un nome e di un simbolo: Athena, dea della sapienza e la civetta che l'accompagna. 1986. L'incentivo della legge regionale sull'imprenditoria giovanile porta un gruppo di 11 studenti abruzzesi, di cui 8 donne, per la maggior parte provenienti dalla Facoltà per Interpreti e Traduttori dell'Università di Trieste, a costituirsi in società cooperativa e a realizzare un sogno: creare nella propria terra un'impresa nella quale mettere in campo le proprie competenze.

Nasce Athena Traduzioni-Congressi, che in breve diventa un punto di riferimento per il mondo dell'imprenditoria abruzzese: gestione di eventi, traduzioni, interpretariato di conferenza, servizi tecnici, editoria, manualistica e comunicazione tecnica, attività che oggi sono quotidiane, ma che trenta anni fa erano al di fuori delle logiche aziendali. Gli esordi della nostra attività non sono stati facili; abbiamo lavorato con coraggio e determinazione perché l'Abruzzo, allora, era una terra vergine per i servizi che proponevamo e mancava una mentalità moderna: per acquisire il lavoro era necessario prima informare. Siamo diventati così dei partner preziosi sia per gli enti pubblici, sia per la crescita delle aziende locali.

La nostra migliore pubblicità è stata sempre l'evidenza sul campo e il passaparola. Con la crescente richiesta di formazione linguistica da parte di privati ed aziende nasce la decisione, nel 1990, di allargare l'attività, fondando la scuola di lingue Athena Docet.

La forza della scuola, che oggi conta oltre 500 studenti, è sempre stata quella di precorrere i tempi e di porre la massima attenzione alle esigenze del mercato, innovando metodologie e tecniche didattiche. Athena Docet oggi, oltre a seguire il percorso formativo di un individuo dai tre anni in poi, è in grado di misurarne gli esiti attraverso Cambridge English, il sistema di certificazione

internazionale più prestigioso al mondo. Ogni anno oltre 2500 tra ragazzi e adulti certificano il proprio inglese con noi per affrontare al meglio le sfide educative e professionali e per trasformare in realtà le loro ambizioni.

Dal 1986 molte cose sono cambiate: degli originari 11 soci molti hanno preso strade personali e diverse e oggi la nostra squadra è guidata da Alessandra Bortone, Responsabile Congressi ed Eventi, Antonella Taraborrelli, Responsabile Scuola di lingue, Ottavio Ricci, Responsabile Servizi linguistici e Massimo Bortone, Responsabile amministrativo. Dal 2006 ATHENA è operativa attraverso le due società TYCHE SRL e ATHENA DOCET società cooperativa. Athena è ancora "un'impresa in rosa", con 15 dipendenti di cui 12 di sesso femminile. In questi lunghi trenta anni abbiamo sempre puntato al miglioramento continuo, affinando le nostre competenze e adeguandole ai grandi cambiamenti tecnologici, economici e sociali.

La nostra civetta non ha mai smesso di volare... .. grazie alle molte donne e agli uomini che rendono possibile questa meravigliosa impresa!



Adriana Anastase

Mi chiamo Adriana Anastase e la mia storia comincia circa 13 anni fa.

Il Dicembre del 2002 non me lo scorderò mai, quando, con le lacrime negli occhi, mio padre mi accompagnò a prendere l'autobus verso un viaggio da dove non sarei tornata prima di 5 anni. Era la prima volta che vedevo mio padre piangere nella mia vita, un'immagine molto profonda e toccante per una figlia della mia età, 18enne all'epoca. Dopo 3 giorni di sacrificio su un autobus scomodo e noioso, sono arrivata in Italia e la mia prima avventura su questa terra iniziò quando il mezzo mi lasciò a Milano e dovevo prendere il treno per Torino senza conoscere la lingua e nemmeno un persona. Fu allora che cominciai a ripetermi un detto molto importante che si è dimostrato molto utile nel corso degli anni e cioè: **PRENDI IN MANO LA TUA VITA E FANNE UN CAPOLAVORO!**

Ho vissuto per 6 anni nella bella città di Torino tra alti e bassi per il lavoro e tenendomi dentro la sofferenza per la lontananza dei miei cari, sentendomi sola e indifesa fino a quando nel 2008 mia sorella più grande decise di venire a lavorare in Italia, seguendo il marito nella regione Abruzzo e di preciso nella provincia di Chieti. Così ho lasciato Torino, dove avevo uno stipendio e un lavoro retribuito, per traslocare qui dove, con il passare del tempo, ho acquisito tante esperienze lavorative ed ho potuto scegliere quella che a me è piaciuta di più: il mondo della produzione alimentare.

Ho lavorato per 4 anni e mezzo in una pizzeria dove sono passata da apprendista pizzaiola a pizzaiola, facendo enormi sacrifici. Lavoravo 14/16 ore al giorno in un'attività che non era mia e che una volta date le dimissioni è durata ben poco andando in fallimento: al mio posto il titolare aveva dovuto assumere ben 3 operai per poter coprire tutto il lavoro che svolgevo. Non importa, perché lì ho imparato tutto e ho conosciuto il mio compagno con cui condivido una magnifica figlia. Stanca e stufo di essere sopraffatta dal mondo del lavoro duro e maschilista, insieme al mio compagno ho deciso di aprire un buchetto tutto mio dove sarei stata al riparo dalle proposte indecenti che 'certi uomini' poco intelligenti mi rivolgevano per il semplice fatto di essere una DONNA. Dopo aver

fatto tanti tentativi per avere un piccolo credito bancario (mi richiedevano sempre garanzie del mio compagno), sono venuta a conoscenza del bando per il MICRO CREDITO proposto dalla Regione e mi sono messa con tutta me stessa e tanta buona volontà per ottenerlo pensando a quello che avrei potuto realizzare se mi fosse stato concesso e soprattutto come avrebbe cambiato la mia vita e di tutti quelli che mi stavano vicino. Quando la mia domanda è stata accolta ho cominciato a ballare di gioia e di felicità.

La mia vita è cambiata in tutti i sensi ed anch'io sono cambiata; ho più fiducia in me stessa perché, nonostante tutte le difficoltà, ho sempre avuto il coraggio di mettermi in gioco! Aprirò una nuova attività di PIZZERIA-FOCACCERIA al taglio e al piatto d'asporto in corso Vittorio Emanuele, 338 a Pescara centrale, a pochi passi dalla stazione centrale degli autobus di linea e si chiamerà **OK PIZZA**. Quello che vi posso assicurare è che, anche se sto per diventare una piccola imprenditrice, ogni volta che arriva qualche fornitore mi chiede sempre di parlare con il titolare, strizzandomi un occholino. Oppure, ancora peggio, se il mio compagno si trova nel locale al momento, le persone di genere maschile mi girano le spalle rivolgendosi a lui e ignorando me a tal punto che una volta ho dovuto proprio intervenire dicendo che la titolare ero io e che se non parlavano con me se ne potevano pura andare. A volte è sorprendente come certi uomini non rispettino le donne. Non riesco a capire il motivo, visto che anche loro vivono sempre grazie alle donne che li mettono al mondo, che la loro intelligenza è dovuta sempre ad una donna che li ha portati in grembo e accuditi nell'infanzia, nella crescita, dandogli dei valori e facendoli diventare le persone che sono OGGI. La mia battaglia non è finita qui anzi, deve ancora cominciare e per quanto riguarda certi uomini, beh, io dico sempre di avere compassione per quello che dimostrano di essere e per quello che riguarda la mia vita posso tranquillamente dire che: **DOPO UN LUNGO TEMPO CAMMINANDO SOTTO CIELI GRIGI E TEMPESTE, FINALMENTE SI STA INTRAVEDENDO UN BEL RAGGIO DI SOLE!**



Chiara Crisante

Animare... la vita degli altri!

Mi chiamo Chiara, la mia storia inizia nel 2009, quando un aereo parte da Ancona ed atterra a Sharm el Sheik. Su quell'aereo c'ero anche io.

Ero arrivata in Egitto per dare una scossa alla mia vita, al mio futuro e per iniziare un nuovo lavoro, o meglio, un lavoro che a Pescara in quel momento proprio non riuscivo a trovare. Ed eccomi in uno splendido paese arabo; ero un po' impaurita mentre lo guardavo attraverso il vetro della sala arrivi, mentre aspettavo il bus che mi avrebbe portato nel villaggio in cui avrei lavorato e vissuto; era il 3 Novembre 2009 ed iniziò così la mia "carriera" da animatrice turistica.

Sarei tornata a casa solo nel mese di Giugno 2010, dopo sette lunghi mesi da matricola, lontana dagli affetti anche a Natale, l'unica "nuova" in una Equipe di sette elementi con più stagioni ed esperienza alle spalle, ma forte e pronta a superare ogni ostacolo, pur di fare bene il mio lavoro, per imparare come sia bello trasmettere un sorriso, ricevere l'abbraccio di un bambino che ti ringrazia alla fine della vacanza, entrare a far parte della vita di tante famiglie, preparare le scalette degli show, cucire un abito per lo spettacolo di Biancaneve con le tovaglie del ristorante, essere attiva 20 ore al giorno, senza ferie, ma sempre con un enorme sorriso sul viso!

L'esperienza più bella della mia vita, che mi ha donato molto più di quello che avrei potuto immaginare!

A quella prima stagione ne sono seguite numerose altre, fino al settembre del 2012 quando, insieme al mio attuale marito, abbiamo deciso di mettere radici nella mia città; ed eccoci tornati a Pescara, e come molte altre ragazze della mia età, inizia il lungo travaglio: ricerca del lavoro "fisso", ormai inesistente, e quindi una lunga pagina di precariato, tra lavoretti a progetto, contratti a tempo determinato, fino a cadere nella rete di un gran delinquente

che dopo avermi assunto come responsabile delle risorse umane, applica il suo solito metodo di successo: non pagare a nessuno lo stipendio, né alla sottoscritta né a tutti gli animatori messi a lavorare nei vari villaggi turistici presi in appalto per la stagione estiva. Naturalmente dopo pochi mesi mi sono licenziata ed ho deciso di aprire una mia agenzia di animazione. Proprio quel mascalzone mi ha dato la spinta finale, “se ce la fa lui con la sua grande disonestà, allora io DEVO farcela”.

Di certo non pagare gli stipendi dà solo introiti e zero spese, ma io preferirei chiudere piuttosto che imitare un pessimo esempio. Ed ecco nascere la “Klapper Eventi”, agenzia che ha il fine di fornire animazione turistica, commerciale, per feste ed eventi: <http://infoklappereventia.wix.com/klappereventi>.

L'agenzia è nata solo il 19 Settembre 2015 e le spese sono tante quante le speranze, per cui eccomi qui, carica di esperienza, voglia di costruire, a portare lavoro e ricca di tanti sani valori. Nonostante le tante difficoltà sono attiva e pronta a diffondere la mia animazione turistica in tante strutture ricettive, pronta ad animare con i miei ragazzi ogni festa di compleanno evento e manifestazione, con un unico grande comune denominatore: tanto lavoro, passione ed energia ma soprattutto grande ONESTÀ!



Desiree De Petris

Mi chiamo Desiree e sono titolare di StudioSedici Tattoo, nel cuore della Pescara Vecchia.

Sono figlia d'arte: mia madre ceramista, mio padre odontotecnico, in me quindi il giusto equilibrio tra arte e manualità. Sin da bambina sono stata a contatto con i colori e le tele di mia madre, circondata dal profumo dell'arte e da quelle che erano le emozioni che mia madre ogni giorno creava con disegni e opere in genere.

Ho sempre avuto una predilezione per l'estetica, ma non finalizzata solo alla sua funzione di esteriorità, ma per l'essenza che la stessa può dare agli occhi e all'anima. Inizio il mio percorso formativo circa sette anni fa, prima nelle tecniche avanzate di tatuaggio estetico, e successivamente a Milano, per approfondire la tecnica di tatuaggio paramedicale, finalizzata al ripristino cromatico di alcune zone del corpo, che a causa di diverse patologie si modifica.

Ecco perché il mio tatuaggio diventa speciale ... è il momento in cui l'arte incontra l'emozione.

Oggi sono molto sensibile rispetto alle patologie legate al seno, come donna, e come tatuatrice mi rendo parte attiva, per tutte coloro che in seguito a mastectomie, o operazioni di estetica vedono il loro seno cambiare.



Barbara Berardinelli: “Non piegarti mai, al massimo fai un Grand Pliè”

9 anni, era il 1976, occhi azzurri, faccetta sorridente, capelli ricci e lunghi. La mia passione era la danza, aspettavo la domenica mattina per mettermi davanti alla tv a guardare un programma sul ballo e sognavo: sognavo di diventare un ballerina famosa, di avere la gentilezza delle movenze della Fracchi o la leggerezza e femminilità di Oriella Dorella.

Ricordo la prima lezione di danza: la sala che mi sembrava enorme, il profumo del legno del pavimento e l'insegnante dallo sguardo molto dolce e i capelli neri raccolti con un classico chignon. Da allora in poi, quando potevo, andavo a guardare di nascosto le lezioni delle classi più grandi e continuavo ad immaginarmi volare sul palco tra le luci, la musica e le scarpette a punta delle mie compagne: eravamo quasi 15 bimbe, tra loro ne ricordo 2 in particolare, esempio di perfezione nei movimenti e eleganza nel portamento, Roberta e Barbara, le ammiravo e con loro passai subito al corso superiore....

Non vedevo l'ora di mettermi la prima punta e nel frattempo osservavo tutto: il back stage, le parole della mia insegnante, i personaggi che passavano da noi, spesso a ballare con noi ...

Ricordo il saggio con Raffaele Paganini...si! proprio lui! Era giovanissimo, già speciale, arrivato a Pescara per esser per una sera il nostro primo ballerino.

A casa era papà che mi parlava di danza, lui amava ballare, certo non la classica, faceva i balli di sala, ma la passione e l'entusiasmo erano gli stessi.

5 anni formativi e preziosi. A 14 anni ho dovuto dire addio, forse troppo giovane per capirne il perché, accettai la decisione dei miei genitori e scoprii, o meglio, compresi solo più tardi che a volte possono capitare momenti di difficoltà e che alcuni sogni possono spezzarsi.

Mamma e papà tra le tante cose che mi hanno insegnato mi hanno sempre detto che i sogni possono spezzarsi, ma io no e che solo io con il mio impegno e desiderio avrei potuto far diventare tutti i miei sogni realtà.

Ricominciai ballare a ben 30 anni. Mi accorgevo ogni giorno di più che la mia curiosità rispetto al passato era rivolta a tutto ciò che costituiva il mondo del ballo e dava la possibilità a chi danzava di poterlo fare. Forse inconsciamente avevo voglia di aiutare chi come me non aveva avuto la fortuna di poter continuare gli studi.

Insieme alla scuola di classica iniziai a lavorare in un negozio dedicato alla danza. Erano anni particolari per me, emozioni importanti per la malattia di papà, poi per quella della mamma. Quando sono andati via ed hanno iniziato a ballare insieme in cielo, il mio lavoro e i miei nipoti mi hanno dato la forza di andare avanti e la danza, la passione per il movimento, la libertà che ti regala ballare e la compagnia con cui ti avvolge questo mondo, mi hanno aiutata a capire che il mio sogno era quello di avere in mano una bacchetta magica per poter aiutare a fare 'un grand pliè' a tutte le persone che hanno voglia di volare e diventare protagoniste del loro sogno.

Un mattina il mio datore di lavoro, Valeria, mi confessò che non voleva portare più avanti la sua attività e io mi resi conto di avere in quel momento l'occasione della mia vita. Le proposi di rilevare il negozio ed iniziai a seguire corsi di aggiornamento, fiere di danza, stage con docenti di alto livello provenienti da tutto il mondo.

Oggi sono qui, a Pescara, con **Universo Danza**, il mio **negozio dedicato al ballo e specializzato in articoli tecnici**. Un posto in cui non si trovano solo body, scarpette e accessori, ma anche la mia passione, i miei consigli e la mia esperienza.

Universo Danza è il mio sogno realizzato, una passione trasformata in lavoro che con molti sacrifici porto avanti da ben 15 anni. Il Negozio ormai è diventato un punto di riferimento per scuole di danza non solo locali, ma anche delle regioni limitrofe. È il mio orgoglio.



Piera De Angelis: “Mettete i fiori nei vostri piatti”

L'azienda agrituristica “Le Nostre Radici” di Nocciano nasce dall'amore per la campagna, ma anche dall'esigenza di mangiare e far mangiare il più possibile prodotti sani e biologici, coltivati direttamente dalla mia famiglia.

La produzione aziendale si è sempre basata su olive, uva, ceci, grano e frutta come albicocche, susine, melagrane; produzione in gran parte trasformata in olio, vino, farina, pasta e confetture.

Da alcuni anni mia madre, “agrichef” dell'agriturismo, costantemente impegnata nella ricerca gastronomica, ha inserito nella sua cucina a base di erbe spontanee, i fiori eduli che crescevano da sempre nel nostro giardino.

I piatti si sono così colorati dell'arancio delle calendule e dei tageti, del rosso dei gerani, del fucsia dei garofanetti, delle mille sfumature delle viole... I piatti, dagli antipasti fino al dolce, sono diventati più belli, più buoni e coloratissimi.

Partendo da qui ho pensato che la coltivazione e la vendita dei fiori eduli sarebbe stata una possibile fonte di guadagno, nuova e alternativa.

Studiando le caratteristiche dei fiori ho scoperto, inoltre, che hanno poteri terapeutici e curativi, soprattutto se usati sotto forma di tisana, un progetto che sto accarezzando.

Mi sono trovata così a fare un lavoro piacevole e divertente, che mi permette di respirare i profumi dei fiori e godere della loro bellezza.



Marzia Del Grammastro: “Una strada... la mia”

Devo ammetterlo, lo studio non è mai stato il mio punto forte.

Sono sempre stata attratta da attività che mi rimandavano, soddisfazioni immediate, emotive oserei dire.

Studiare musica, suonare più strumenti, voler cantare con passione e spingere la mia voce fino al limite! Riuscirci!

Giocare a calcio, anomalo ai tempi, farlo anche in squadre femminili di una certa importanza e sentire nello stomaco l'emozione del tiro perfetto e il boato del gol!

Insomma, attività molto viscerali, ma nessuna che a 18 anni compiuti potessi definire “lavoro”. Non essendo mai stata una “rammollita” o una che si fa scivolare la vita addosso, ho deciso di terminare gli studi e fare la cosa più utile e vicina a quei tempi: aiutare mio padre nella sua officina di gommista.

Ebbene sì! Non amante dello studio sì, ma indolente e scansafatiche no!

Di certo non mi aspettava un mondo fatto di lustrini e scintille, non era sinceramente un mondo facile...ma ero comunque la donna più veloce del paese a cambiar gomme! Non si poteva dire che con me si rischiava di rimanere a piedi!

Lentamente, ma con impeto, la voglia di autonomia e di un percorso tutto mio mi portò ad una svolta.

Pensare di riiniziare da capo in un campo nuovo, quello delle Assicurazioni, arrivò come un accordo di La Maggiore, deciso e positivo!

Mi misi all'opera e senza accorgermene mi ritrovai a ...studiare sodo! La mia autonomia raggiunta insieme a piccoli e grandi successi che mi hanno resa fiera.

Riconoscimenti nazionali per la mia determinazione e gli obiettivi raggiunti, che onore! Che gioia!

Finalmente arriva anche quella targa con il mio nome per esteso, simbolo della mia Sub Agenzia e degli sforzi premiati.

Credo che non esistano strade giuste o sbagliate, strade facili o meno, esiste la MIA di strada, fatta di accordi, a volte Minori a volte Maggiori, ma comunque suonati con determinazione e coraggio, riconoscendo i propri limiti e investendo con fiducia nelle proprie qualità.



Emanuela Danti e Monica Marcotullio: “Due Insieme”

Come è possibile che due donne che non si conoscono e che non hanno un vissuto comune possano incontrarsi e decidere di lavorare insieme?

Monica Marcotullio è una donna che ha saputo trarre dalle proprie origini lavorative familiari un lavoro che l'ha portata ad essere leader nel campo della ristrutturazione e dell'arredo chiavi in mano.

Emanuela Danti è una agente immobiliare che ha fatto del suo lavoro un concetto di vita finalizzato sia alla propria soddisfazione sia a quella del cliente.

Monica è alla ricerca di una casa da destinare alla propria abitazione e nella ricerca incontra Emanuela che oltre ad offrirle un prodotto che la soddisfa pienamente, riesce a intuire nella donna una ricchezza tale che le fa comprendere che la loro collaborazione non può e non deve limitarsi alla conclusione di un contratto immobiliare.

D'altra parte Emanuela, soddisfatta dall'aver concluso un contratto, anche lei intuisce, dopo i tanti discorsi fatti, che la sua cliente ha tanto da dare e che insieme potrebbero raggiungere gli obiettivi che si sono poste singolarmente e che insieme potrebbero trovare una effettiva e fattiva collaborazione lavorativa.

Il concetto che entrambe hanno del lavoro è che, questo non può essere fine a se stesso ma che oltre il giusto compenso, c'è molto di più.

Unire le loro conoscenze, i loro ideali, le loro aspettative e perché no anche le loro paure, le ha fatte crescere fino ad avere oggi una struttura organizzativa che, pur lasciando libera la loro individualità, le vede in tandem a organizzarsi e lavorare per il raggiungimento del comune obiettivo.

Ma qual è dunque questo comune obiettivo?

Ripartiamo dal vissuto che le due imprenditrici hanno avuto prima di conoscersi e decidere di lavorare insieme.

Monica Marcotullio è una donna che ha una preparazione scolastica universitaria avendo conseguito la laurea in giurisprudenza, ma la carriera di avvocato non la attira e guarda l'ambiente dove è nata e dove ha sempre vissuto che è il lavoro del padre che, da una piccola falegnameria, è riuscito a creare un'azienda di arredi conosciuta ed apprezzata sul mercato.

Inizia il lavoro in azienda con funzioni amministrative, ma comprende che il lavoro che viene svolto, per quanto importante ed apprezzato, non è sufficiente per il futuro dell'impresa e si chiede cosa dunque si potrebbe fare per migliorare e rendere moderna tale attività.

Monica se lo chiede e comincia già dagli anni '90 a progettare arredi e a mostrarli in una primitiva realtà virtuale dove il cliente può riuscire a comprendere come potrà essere la propria casa.

Dal 2002 inizia la collaborazione con i costruttori ai quali fornisce arredi e progettazione d'interni per mezzo di software, sempre più aggiornati, che permettono di visualizzare gli ambienti arredati con le varie soluzioni da mostrare ai clienti.

Emanuela Danti, analista contabile, non si accontenta di una professione che la vede seduta dietro ad una scrivania a giocare con numeri e bilanci e durante la collaborazione, nell'organizzazione della gestione di un'agenzia immobiliare, offertale da una conoscente, s'innamora del mestiere che vede svolgere e decide di diventare anche lei una agente immobiliare.

Certamente il 2009, anno d'inizio della sua attività, non è stato un anno favorevole per l'economia, che proprio da quell'anno comincia una discesa che ancora oggi non vede risoluzione, ma il mestiere le piace e in esso mette tutta la volontà di riuscire ed andare avanti.

Succede così che nel 2014 incontra Monica proprio per una vendita immobiliare. Tra le due nasce subito un'intesa di valori e di idee che le fa decidere di mettere insieme le loro culture e le loro intelligenze per creare qualcosa di diverso, di innovativo e di sicuro successo.

Nella sede della Marcotullio Arredi, le due danno vita ad un **lavoro innovativo**: creano un vero e proprio laboratorio dove nascono idee che generano progetti che vedono la casa al centro di un sistema. Il luogo si presenta come un atelier pieno di materiali, colori, tessuti, essenze, arredi per ogni ambiente in cui il cliente, con l'ausilio di progetti tridimensionali e navigazioni virtuali all'interno dei propri spazi abitativi, diventa co-creatore della sua futura casa, riuscendo a conciliare il suo budget con i suoi desideri.

A questo punto l'acquisto della casa diventa, per il cliente, un'esperienza priva di incognite e di massima soddisfazione. Questa fucina vede operare non solo le due imprenditrici, ma anche tanti altri professionisti e artigiani, tutti mossi da un comune obiettivo: dare al cliente un prodotto finito senza che questi abbia dovuto preoccuparsi di tutte le problematiche legate alla sua realizzazione.

“La nostra forza sta nell'aver creato una sinergia tra il mondo della vendita immobiliare e l'insieme di tutte le azioni necessarie per offrire al cliente un prodotto finito che ha come valore aggiunto i costi certi e che gli dà la soddisfazione dell'acquisto certo”.



Francesca Silveri: “Silver Sisters”

40 anni fa, in un paesino nella provincia di Pescara, nasceva l'idea della giovane, tenace e spavalda **Claudia Pace** di mettere su una piccola azienda pubblicitaria, frutto del suo amore per l'arte e per il disegno.

Inizialmente, munita solo di impegno e perseveranza, realizza cartelli pubblicitari interamente fatti a mano, tentando di guadagnarsi la clientela anche cercando porta a porta in sella ad una bicicletta.

L'azienda viene chiamata Silveri Pubblicità, nome ispirato dal legame indissolubile nel lavoro, come nella vita, con il marito Silveri Antonio.

Col tempo il suo impegno viene ripagato: acquista uno stabilimento produttivo e un piccolo ufficio a Villa Raspa oltre ad attrezzature e macchinari da taglio, in più incrementa l'organico assumendo personale che terrà con se negli anni a venire, nonostante i cambiamenti e lo sviluppo di tecnologie di produzione sempre più avanzate.

Con la crescita sia lavorativa che familiare, le prime due figlie, Cecilia e Francesca, forti ragazze intrepide e volenterose come la loro mamma, entrano a far parte dell'azienda. Inizialmente come semplici impiegate, successivamente con ruoli sempre più importanti e diversificati, fino a quando nel 2014 nasce la **Silveri Visual snc**, la ditta ereditata dalla madre e gestita dalle **sorelle Silveri**.

Una nuova concezione di azienda, amministrata solo ed esclusivamente al femminile, portata avanti da: **Cecilia** - all'ufficio tecnico e creativo, **Francesca** - account manager, e la ragioniera **Dina** - madre di famiglia che ha alle spalle 30 anni di lavoro alla Silveri Pubblicità; infine l'ultima arrivata, la terza figlia, **Paola**, tirocinante alle prime armi con tanta forza di volontà e spirito d'iniziativa.

Queste 4 donne insieme contribuiscono a smentire l'idea che la capacità dirigenziale, organizzativa, tecnica e artigianale sia di pertinenza prettamente maschile.

Si presenta obbiettivamente come una ditta portata avanti con la precisione, spontaneità e rigore che solo occhi di una donna, moglie e mamma sanno fare... questo può essere dimostrato anche dal fatto che oltre a mantenere il lavoro di cartelloniste, l'azienda prova ad espandere il proprio mercato con lo studio di nuove idee e iniziative, come **Print For Kids**, la linea di complementi d'arredo dedicata ai più piccoli, ed altri progetti tra cui Silver Sisters® una nuova linea di borse realizzate esclusivamente con materiali e lavorazioni provenienti dal proprio background.

La "Silveri" oggi è una azienda forte, nata grazie all'estrosità e alla motivazione di giovani donne, che racchiude in se 3 diverse generazioni di imprenditoria al femminile "con un piede nel passato e lo sguardo dritto, aperto nel futuro".



Luciana Ferrone: “La mia strada”

Era il lontano 1983 quando una giovane donna poco più che ventiquattrenne usciva di casa in macchina con a bordo le sue piccole bambine per cercare aiuto e sostegno nella sua famiglia d'origine: due bimbe, una casa da pagare, un solo stipendio era troppo poco per andare avanti e non c'era abbastanza per il latte e figuriamoci per i giocattoli... All'incrocio della sua casa la donna dà la precedenza a una macchina nel cui abitacolo vi era una bella e giovane donna elegantemente vestita, con un marito al suo fianco, sorridevano gioiosi, un figlio dietro che giocava felice con loro posizionandosi tra i due sedili.. l'immagine era così bella, vera, serena, solo nel mio cuore vi era tanta tristezza per non poter avere niente e non poter dare alle mie figlie nemmeno il necessario .. fu un colpo al cuore, ai miei sogni nel cassetto insieme alle mie aspirazioni di donna...

Capii che non potevo essere solo madre, ma dovevo essere anche donna e dare ancora di più...

Fu così che cominciai a lavorare, un lavoro qualunque, un'azienda di spedizioni e trasporti, rispolvero i miei studi linguistici, un lavoro di 12 ore giornaliere e il mio restante tempo era “essere Madre”, con tanta stanchezza, ma riuscivo ancora a giocare con le mie figlie al rientro a casa...

Imparai ben presto quella tipologia di lavoro, lo imparai in tutte le sue sfaccettature, lo feci mio, ne studiai tutti i dettagli, le innovazioni, gli ammodernamenti al passo con i tempi e poi il salto.. un'azienda nuova, mia insieme a due soci..

E lì il decollo, la mia forza la mia azienda, il mio valore che nemmeno mi riconoscevo; i frutti delle fatiche arrivano presto, dopo dieci anni diventiamo un'azienda leader ma.. devo fare i conti con un socio, maschilista , arrogante, prepotente. Capisco che devo andar via e ricominciare di nuovo tutto daccapo. I miei frutti al vento. È dura, ma non ho alternative, amavo quel lavoro che io avevo costruito come una mia creatura, ma non potevo perdere la mia pace, la mia serenità, il rispetto per me stessa, e allora lasciai tutto là e ricominciai di nuovo in un'azienda tutta mia, solo mia.

Ricominciare è dura, grandi colossi industriali guardano ai numeri e non alle storie. Costruisco di nuovo con fatica e con il grande sostegno morale della mia famiglia una nuova realtà con professionalità, con

devozione, attenzione ai sistemi e di nuovo si volaaa ma... un gruppo di aziende concorrenti nel territorio e capitanate dalla mia vecchia azienda che ero stata costretta a lasciare tenta di fermarmi e ancora una volta il mio essere donna mi penalizza; organizzano uno sciopero vero e proprio contro di me, contro la mia azienda che non deve arrivare dove loro sono arrivati dopo tanti anni.. e riescono a bloccare e picchettare con uno sciopero uno stabilimento industriale chiedendo che non venga inserito un nuovo fornitore, ossia la mia azienda. Stampa e media si interessano del problema, quella lunga notte...

Informata dalla Questura di Frosinone sullo sciopero in atto presso quell'industria e motivata dalla presenza della mia azienda, capisco che la vita per me sarebbe stata sempre troppo dura e che un'industria avrebbe ben ceduto a un simile ricatto non potendosi permettere di tenere bloccato uno stabilimento. Vago per tutta la notte con la mia macchina pensando e disperandomi, a intervalli le telefonate di pochi amici veri e colleghi, capisco che è la fine ma non voglio essere "cacciata", decido che me ne vado da sola e allora mando una comunicazione fax a tutti i massimi esponenti di quell'industria dicendo che se il mio ingresso (peraltro corposo) in quell'azienda doveva significare così tanti problemi per quell'industria, avrei tolto io il disturbo. "Non affaticatevi a cercare una soluzione, l'ho trovata io per voi, rinuncio al lavoro e agli ordinativi che mi avete commissionato" dissi.

Fu il principio, fu l'inizio vero e proprio, quel fax inviato alle 4 del mattino dal mio ufficio fu letto da tutti i vertici e non solo non fui espulsa, ma mi fu dato molto più ampio respiro e credito lavorativo.

La mia azienda allora veramente prese il volo ed io ero il timoniere della mia barca a vela che mi ha fatto navigare per tanti mari, fiera del mio lavoro delle mie competenze e della mia forza.

Oggi si è aggiunto un copilota alla guida, una delle mie figlie, che ha lasciato una farmacia per aiutarmi e portare avanti nel futuro e dritta alla sua meta questa nostra realtà apprezzata e qualificata in Italia e in Europa.

Credere fino in fondo in se stessi, imparare bene un lavoro e costantemente adeguarsi ai tempi che cambiano più velocemente di noi è la chiave per ogni successo.



Rosa Maria Marinucci: “YO Valgo”

È il 2010 quando, dopo una drastica riduzione del personale nell'azienda c/o la quale lavoro, decido di investire quei pochi “soldi” che mi restano e.....decido di investirli su di me, sulle mie capacità lavorative, sulla mia esperienza e sull'amore che ho nello svolgere un lavoro che mi porti a contatto con il pubblico.

Praticando una costante attività motoria, unita ad una sana alimentazione (per seri problemi di salute) decido di mettere a frutto quello che fino ad ora aveva funzionato per me .

Apro una yogurteria!

...ma non la solita yogurteria... e no! Dal produttore al consumatore .

Parto dalle materie prime: il latte ed i fermenti lattici vivi... e già, lo produco io!

Che gioia quando i clienti ti dicono che uno yogurt così non l'hanno mai mangiato!!!

Da quel 2010, ad oggi, ho ampliato la gamma dei prodotti producendo anche yogurt di soia, waffel, chiffon cake, crepes con yogurt gelato e tanto altro e.....crisi a parte (dalla quale non esco indenne neanche io purtroppo) sono ancora operativa al 100% e orgogliosa di me per aver resistito fino ad oggi.

L'importante è crederci!