

A Gargnano il laboratorio dei sali aromatizzati

Donato Maria De Amici ha messo a punto una tecnica speciale per ottenere 53 diverse tipologie di sale

GARGNANO Come un alchimista del gusto, nel suo laboratorio gargnanese, Donato Maria De Amici miscela sale marino e spezie provenienti da tutto il mondo.

Parliamo di una nuova, e singolare, avventura imprenditoriale che prende le mosse nel paese altogardesano: la ditta Sale & Sali, costituita appunto da De Amici, milanese con forti legami con Gargnano, dove risiede per lunghi periodi durante l'anno.

Imprenditore eclettico, un curriculum caratterizzato da avventure dirigenziali in aziende importanti, tra le quali il colosso farmaceutico Roche, De Amici ha messo a punto una tecnica di aromatizzazione del

sale, una vera e propria preparazione galenica, simile a quella usata per secoli in farmacia, tramite la quale ottiene la bellezza di 53 diversi tipi di sale aromatizzato, dall'ance allo zenzero, dal cardamomo all'ortica, dagli spinaci al papavero, passando per spezie e erbe aromatiche naturali più comuni come l'aglio, il prezzemolo, l'origano, la salvia e il rosmarino.

Insomma, ce n'è per tutti i gusti. Quella del titolare della ditta è una passione che nasce da lontano: «Mia nonna - spiega - era proprietaria di saline in Dalmazia. Inoltre, per passione, ho frequentato corsi di distillazione. L'ispirazione viene proprio da qui.

Del resto, come accade per la grappa, per aromatizzare il sale, e conferirgli un sapore e un colore che in natura non esistono, è necessario un processo regolato da dosi ben precise e procedure rigorose. Se infatti è facile dare un profumo al sale, meno facile è dargli anche un sapore».

Perché a Gargnano? «Perché l'aria è buona. Poi perché ho trovato la disponibilità dell'amministrazione, a cominciare dal sindaco Scarpetta» spiega De Amici. Il suo laboratorio di via Feltrinelli è in grado di produrre in una giornata 3mila confezioni di sale aromatizzato da 100 grammi, utilizzando un procedimento artigianale per miscelare

sale marino prodotto a Margherita di Savoia, nel foggiano, con erbe aromatiche e spezie naturali.

I prodotti di Sale & Sali (info@saleesali.com) sono venduti all'ingrosso, ma si trovano anche in alcuni negozi della zona, ben noti ai gourmet gardesani: la Pescheria Lagomar dei fratelli Marai a Maderno e l'oleificio Tavernini di Gargnano.

Simone Bottura

Donato Maria De Amici davanti alla porta del laboratorio



In Russia a caccia di clienti

Sono 12 le aziende bresciane che partecipano alla prima missione «di sistema» organizzata da Pro Brixia, Aib e Ubi Banca. Due le tappe: Mosca e Yekaterinburg

BRESCIA «È l'internazionalizzazione, bellezza!». Oggi per un'impresa i mercati esteri non rappresentano più l'alternativa al mercato nazionale, ma sono diventati una necessità alla quale non si può prescindere se si vuole sopravvivere. Secondo i dati della Camera di Commercio di Brescia sono circa 9mila le imprese bresciane che esportano i loro prodotti nel mondo, meno della metà di quelle che potenzialmente potrebbero attingere a questa opportunità per crescere. Ecco spiegato il forte impegno dell'Ente Camerale e delle associazioni di categoria nel sostenere materialmente le imprese nella promozione dell'imprenditorialità bresciana sui mercati esteri, attraverso missioni d'affari o la partecipazione a fiere internazionali di settore.

La prima missione «di sistema»

Prossima tappa la Russia. Si tratta della prima missione d'affari «di sistema» realizzata a Brescia ed alla quale parteciperanno 12 aziende del settore della meccanica e della lavorazione del ferro, due tra i comparti d'eccellenza dell'industria bresciana.

Si tratta di una iniziativa di «sistema» - spiega Massimo Ziletti, segretario dell'Ente camerale Bresciano - che vede la Camera di Commercio e ProBrixia (azienda speciale dell'Ente camerale), convergere le proprie forze insieme l'Associazione Industriale Bresciana, che ha contribuito alla diffusione ed alla promozione del progetto tra le imprese associate, ed il gruppo Ubi Banca, istituto di credito che proprio a Mosca possiede un avviato ufficio di rappresentanza e che per questo progetto metterà a disposizione delle aziende risorse umane che conoscono il mercato russo.

Incontri «BtoB» in due città

La missione si svilupperà in quattro intense giornate d'affari, incontri «BtoB» e visite ad aziende (da lunedì 18 ottobre a giovedì 21 ottobre) distribuite tra le città di Mosca e Yekaterinburg, quest'ultima è considerata la capitale dell'industria metallurgica russa. «La ricerca e la selezione dei contatti sul territorio russo è stata affidata all'azienda Promos, della Camera di Commercio di Milano - spiega Giacomo Treccani di ProBrixia - ProBrixia ha preventivamente raccolto i profili aziendali delle 12 imprese partecipanti e la descrizione dei prodotti. Le schede sono poi state utilizzate da Promos per guidare il processo di ricerca dei partner russi».

Ognuna delle 12 imprese bresciane

IN MISSIONE D'AFFARI: MOSCA - YEKATERINBURG



AGENDA DELLA MISSIONE	
Domenica 17 ottobre Arrivo a Mosca	Mercoledì 20 ottobre Visite agli impianti di potenziali clienti a Yekaterinburg
Lunedì 18 e martedì 19 ottobre Incontri BtoB a Mosca con gli imprenditori russi selezionati	Giovedì 21 ottobre rientro in Italia

IL PROGETTO

Si tratta della prima "missione di sistema" per la promozione dell'imprenditorialità bresciana sui mercati esteri organizzata da:

Pro Brixia: azienda Speciale della Camera di Commercio di Brescia che ha individuato nell'azienda Promos di Milano il partner operativo cui affidare la ricerca e la selezione dei partner sul territorio russo.

Aib: l'Associazione Industriale Bresciana ha contribuito alla diffusione ed alla promozione del progetto presso le imprese associate.

Ubi Banca: il gruppo bancario mette a disposizione le proprie risorse umane "specialiste" del mercato russo.

LE 12 IMPRESE BRESCIANE PARTECIPANTI

AB IMPIANTI Orzinuovi	INDUSTRIE PASOTTI Brescia
ALCHEM SRL Casto	INTEC ROBOTIC SOLUTIONS SPA Travagliato
AUTOMAZIONI INDUSTRIALI SRL Nave	MADE IN STEEL Flero
EDIMET Montichiari	NEW POLI GROUP Montichiari
EVOLUT Castegnato	OFF. MECC. GHEDA TRANQUILLO Nave
INDUSTRIA METALLI Bedzole	SAB SERRATURE Agnosine

in missione potrà contare su un minimo di 8 possibili contatti-clienti, 4 a Mosca e 4 a Yekaterinburg, opportunamente pre-selezionati in base alle specifiche indicazioni fornite dagli stessi imprenditori.

Si tratta quindi di una grande opportunità per ampliare i propri orizzonti commerciali verso il mercato russo che gode non solo del sostegno organizzativo, ma anche economico da parte dell'Ente camerale, dell'Aib e di Ubi Banca: infatti a fronte di un costo teorico di partecipazione alla

trasferta russa per impresa di 5.500 euro, il costo effettivo a carico di ogni partecipante è stato ridotto a soli 1.500 euro.

Roberto Ragazzi
r.ragazzi@giornaledibrescia.it

Le opportunità del franchising da domani in fiera a Milano

Quattro giorni dedicati al settore a Fieramilanocity

MILANO Aprirà domani a Milano la venticinquesima edizione di Franchising & Trade, la più importante rassegna italiana dedicata al mondo del franchising. Per quattro giorni (fino a lunedì 18 ottobre), il padiglione 2 di Fieramilanocity (il quartiere espositivo nel centro di Milano, nella foto) ospiterà le catene del settore e i visitatori interessati ad avviare una propria attività. La location non è casuale, nel cuore del commercio milanese, per essere vicini, anche fisicamente, a chi fa business.

Saranno presenti alla manifestazione anche alcune aziende bresciane. In particolare, parteciperà Sf&Ra Retail, azienda di Brescia che sviluppa in franchising numerosi marchi in città e in provincia (Berkeley, C'art, Cultimo, Eurekaids, Fry Express, Kukkuma Café, La Caveja, Numa Lie, Orlo Express, Rapid Flore, Sbafo, Shock Accessory). Parteciperanno anche i bresciani Fintime Player, Hyera srl, Mr. Kumpir.

«Alle aziende del franchising offre l'opportunità di crescere rapidamente, agli aspiranti imprenditori garantisce una rete di sicurezza per partire con il piede giusto, forti di un'esperienza già collaudata, e impiegando un capitale spesso più che accessibile» spiega Marco Seroli, direttore esecutivo di Rassegna, la società del gruppo Fiera Milano che organizza la manifestazione in collaborazio-

ne con Rds Consulting, Franchising & Trade offre l'opportunità di entrare in contatto con le realtà più affermate nel mercato del franchising, con l'obiettivo di accrescere il proprio business o aprire una nuova attività d'impresa.

Dopo aver chiuso il 2009 con un giro d'affari di circa 22 miliardi in crescita del +1,7%, in controtendenza con l'andamento economico generale, e una crescita di insegne italiane,

infatti, «il franchising - secondo gli organizzatori della rassegna - si propone come soluzione ideale per chi è in cerca di occupazione e ha voglia di mettersi in gioco. Con il vantaggio di minimizzare i costi per l'avvio dell'attività e contare sull'esperienza commerciale e il know-how della casa madre, proponendo al pubblico marchi noti e consolidati».

Con i 179 marchi presenti, la rassegna offre un ampio ventaglio di settori. Al salone saranno presenti investitori

esteri provenienti da Asia, Brasile, Bulgaria, Croazia, Polonia e Slovenia. Selezionati secondo precise profilazioni, gli operatori invitati avranno agende di appuntamenti mirati e pre-stabiliti con le aziende presenti in fiera.

Una sala sarà a disposizione degli espositori per gli incontri con gli operatori italiani ed esteri al fine di poter usufruire di un'area dove poter discutere di business in tutta tranquillità.



Al via Franchising & Trade

Cresce la Cig, ma a Brescia meno di Bergamo

BRESCIA I dati sulla cassa integrazione e sui licenziamenti di settembre confermano lo stato di sofferenza dell'economia lombarda, che risente della bassa produttività di sistema e della ridotta crescita del Pil rispetto ai competitor europei.

A spiegarlo è un'elaborazione dei dati Inps realizzata dalla Cgil Lombardia sul periodo gennaio-settembre. A fronte di una diminuzione dell'ordinaria (-27%), si conferma la crescita della straordinaria (+184%) e di quella in deroga (+265%), che pur non avendo ancora assunto il

peso degli strumenti ordinari dello stato sociale lavoristico, ormai rappresenta stabilmente qualcosa come il 28% del totale. Complessivamente si registra un aumento (+42%). A settembre le ore di cassa sono state 26.082.925, un aumento del 52% rispetto all'agosto 2010.

Il settore dell'artigianato è quello più colpito, con una crescita della cassa totale del 333,62%, seguito a ruota dal commercio (+222,19%). Minor dinamica della crescita della cassa per il settore industria (21,33%). A livello provinciale, si confermano

sostanzialmente alcune tendenze storiche. Sopra la linea di demarcazione della crescita della cassa integrazione della Lombardia (42,38%) troviamo: Bergamo (119,37%), Milano (79,28%), Lodi (78,24%), Cremona (54,97%), Brescia (50,07%), Como (43,20%). Se consideriamo il numero equivalente delle ore di cassa integrazione per occupato, troviamo: Varese 10,14%, Como 8,86%, Brescia 8,80%, Lecco 8,57%, Bergamo 6,83%, Cremona 5,61%, Pavia 3,91%, Mantova 3,63%, Milano 3,40%.

Lavoro, il mercato chiede personale specializzato

BRESCIA Tra indici positivi e improvvise frenate, la ripresa dell'economia appare tutt'altro che solida, però vi sono segnali di recupero anche sul fronte occupazionale. In provincia di Brescia il secondo trimestre del 2010 ha portato infatti ottimismo nel settore delle assunzioni «somministrate» (cioè attraverso agenzie interinali), più che raddoppiate in questi mesi grazie al crescente interesse per operai e impiegati altamente specializzati, oltre al recupero di comparti trainanti come il commercio, la meccanica e la gomma-plastica.

Secondo le rilevazioni dell'agenzia per il lavoro In Job, infatti, il mercato torna a chiedere personale da destinare a nuove commesse e maggiore qualificazione, favorendo le soluzioni flessibili senza però trascurare l'obiettivo di uno sviluppo stabile. Le analisi statistiche tra aprile e giugno, confrontate con lo stesso periodo del 2009, evidenziano la crescita del 132% dei contratti, con gli operai oggi in netta preponderanza (74%) e un'incidenza degli stranieri salita fino al 31% dei contratti. Continua inoltre a svilupparsi il ricorso

al personale femminile, cresciuto di altri 4 punti e oggi al 45%. Tra i settori che assumono di più nell'area di Brescia, In Job segnala il buon recupero del comparto commerciale, che si fa notare con il 26% dei lavoratori collocati; al secondo posto si colloca la meccanica con il 20% delle richieste, davanti alla gomma e materie plastiche col 14%.

Tra i principali motivi di ricorso al lavoro interinale gli aspetti organizzativi (turni, start-up e riorganizzazioni) si piazzano in testa con il 62% davanti agli aspetti produttivi (progetti, nuove commesse) con il 26%.



UN FESTIVAL

Si chiama «Solar Festival» l'iniziativa presentata ieri dall'assessore Paola Vilardi e che si terrà al Parco dell'acqua Asm Gianni Panella in via Torrelunga, in città. Oltre ai convegni, sabato ci saranno laboratori e animazione per bambini

Fotovoltaico, due giorni per capire il come e il quanto

Al Parco dell'Acqua di via Torrelunga in città, domani e sabato incontri e tavole rotonde per specialisti e consumatori

BRESCIA Fotovoltaico, se ne parla tanto e tanto si è fatto. Ma molto resta da fare: da capire e da investire. Brescia, come forse si sa, è una delle capitali del fotovoltaico italiano. Siamo la prima provincia quanto a numero di impianti (4mila esatti all'altro ieri), anche se non per potenza installata. E questo sta a significare almeno tre cose: che probabilmente c'è sensibilità al tema; che qui ci sono risorse diffuse per sostenere una installazione; che non sono tanto gli investitori che fanno pochi ma grandi impianti, ma che, piuttosto, qui sono le aziende e le famiglie che si fanno il loro impianto. Il terreno, in una parola, è fertile per il fotovoltaico.

Per cominciare a dare anche una connotazione un po' meno confusa e meno «garibaldina» al settore, è quindi una buona iniziativa quella che è stata presentata all'ex Iftiogenico di largo Torrelun-

ga, oggi Parco dell'acqua Asm Gianni Panella, una struttura colpevolmente poco conosciuta dai bresciani, bella com'è raro vedere e, in particolare, dedicata a quello che sinteticamente potremmo definire come «sostenibile»: una sorta di parco dedicato all'acqua, energia, il risparmio energetico. Una cornice perfetta per ospitare il «Solar Festival», iniziativa che qui si terrà domani e sabato con tre incontri di natura tecnica e con una appendice dedicata ai bambini con animazione, laboratori, giochi tutti attorno al tema del risparmiare energia.

L'iniziativa è promossa dalla AmbienteParco srl, la società che ha la gestione del parco (ma c'è anche un ristorante all'interno del parco) e che già aveva promosso l'iniziativa sulla mobilità con la rassegna delle auto elettriche. Adesso si cambia articolo restando al tema: risparmiare energia.

Con Cristina Guerra e Marco Ronchi di AmbienteParco, a presentare l'iniziativa c'era l'assessore Paola Vilardi che ha confermato il prossimo avvio dello Sportello Sostenibilità, ovvero un posto dove tecnici ed esperti potranno fornire indicazioni e suggerimenti in materia, per l'appunto, di risparmio energetico a spettro ampio. Non è poi detto che fisicamente gli esperti siano presenti ma certo ci sarà chi «giererà» domande tecniche o curiosità a tecnici ed esperti dando quindi soddisfazione ai quesiti. Allo-

ra, si comincia venerdì 15, alle 9.30 con una tavola rotonda sul tema «Il terzo conto energia» presenti, fra gli altri, il sottosegretario Stefano Saglia, Vittorio Chiesa (direttore Energy&Strategy del Politecnico di Milano), Giovanni Lelli (Commissario Enea), Francesco Trezza (responsabile del conto Energia del Gse) e Gianluca Bertolino (Schneider Electric). Alle 14.30 secondo incontro; sul tema «Energie rinnovabili negli edifici: come progettare ed integrare il fotovoltaico» ne parleranno Marco Fasser (direttore della Sovrintendenza

ai Beni architettonici), Franco Claretti (Sportello Unico edilizia Comune di Brescia), Pietro Castioni e Giuliano Venturelli (liberi professionisti), Carlo Lazzaroni (Provincia di Brescia). Sabato, alle 9.30, ultimo appuntamento su «Come e perché realizzare un impianto fotovoltaico» presenti Marco Tabaglio (A2A), Michele Vezzola (Fondital), Giovanni Balducci (Ecopiù), Gianfranco Padovan (EnergyClub) e Luca Ferrari (Bcc Pompiano e Franciacorta).

