

upgrade

Periodico - Anno 3 - n. 10
24 dicembre 2018

Speciale Gorizia - Trieste

Realizzazione a cura di **PUBLISCOOP**
EDITORE

Anima e cuore di Trieste

I Bambini del Danubio, la Fondazione creata da Sergio Balbinot, da 15 anni si occupa di aiutare i bimbi disagiati dei paesi balcanici

Il Danubio è il più grande fiume dell'Europa continentale. Una "cerniera" che nei secoli ha unito l'Europa tedesca e occidentale, quella austro-ungarica, e i tanti popoli balcanici che il fiume tocca nella parte finale del suo lungo corso. Ma le vicende della storia – in particolare quelle degli ultimi decenni del Novecento – hanno

messo in evidenza situazioni di grande disagio soprattutto nelle regioni più orientali: non più il "Bel Danubio blu" di Straussiana memoria, bensì metropoli lambite dal fiume ma anche dalla povertà, dall'emarginazione.

Situazioni difficili che toccano, spesso, la fascia di età più indifesa: i bambini. Trieste non è bagnata dal Danubio, ma la sua storia la colloca di diritto fra le città che hanno vissuto per secoli l'atmosfera del mondo legato al grande fiume. Forse per questo è nata e si è sviluppata proprio a Trieste, negli ultimi 15 anni, una onlus davvero ammirevole: che si chiama appunto "Bambini del Danubio" e che ha come obiettivo primario il facilitare l'accesso alle cure mediche di bambini gravemente malati, appartenenti alle famiglie disagiate dell'area danubiano-balcanica. Fondata da Sergio Balbinot, che tuttora la presiede, e dalla moglie Nada Carli, l'associazione è composta esclusivamente da volontari (una quindicina): tutti gli introiti delle attività benefiche realizzate vanno esclusivamente destinati agli aiuti per i bambini disagiati.

Aiuti che arrivano da attività di crowdfunding, dalle donazioni legate al Cinque per Mille, da apporti dei volontari stessi, e che si esplicano in molte maniere: finanziando cure mediche per i bambini poveri, aiutando le fa-



miglie che vivono disagi socio-economici, collaborando con altre ONLUS per rendere i servizi sanitari accessibili a tutti. Fin dalla sua fondazione, "Bambini del Danubio" si è presa cura di tantissimi bambini con malattie gravi (patologie chirurgiche malformative e ortopediche, tumori solidi, leucemie, patologie croniche, malattie rare), per i quali spesso sono stati necessari più ricoveri e interventi chirurgici, talvolta anche lunghi mesi di terapia. L'Associazione raccoglie e seleziona le richieste d'aiuto, valuta la struttura ospedaliera più adeguata (e va sottolineata la stretta collaborazione con l'ospedale infantile di Trieste), affianca ed accompagna piccoli pazienti dal primo contatto fino alla completa risoluzione del problema.

Attualmente collabora con dodici Paesi e sei strutture ospedaliere, italiane e straniere, per offrire la migliore cura possibile. Ma "Bambini del Danubio" si è impegnata, sin dai primi anni di attività, anche nel campo degli interventi socio-economici a sostegno delle famiglie del Friuli Venezia Giulia che vivono in condizioni di particolare disagio ed emarginazione sociale. Il più recente e più importante progetto nella direzione dell'accoglienza dei senzatetto è quello avviato grazie alla collaborazione con la Comunità di San Martino al Campo: "Bambini del Danubio" ha acquistato un immobile e ne ha affidato la gestione gratuita al personale della comunità che, da tempo, coordina un ricovero nei locali attigui per coloro che sono senza fissa dimora. Il sostegno per il pagamento di utenze e per le spese essenziali, invece, si rivolge a famiglie con gravi difficoltà economiche che

IN QUESTO NUMERO	
Design	
Continuità	2
Tango	3
Boom 3d MumbleDesign	4
Radovani Cybertec	5
Expertising	
Banca Fideuram	6
S.Lancia.Eu Walter Klinkon	7
Case 73 Cortea	8
Barcolana con il Cap. Chersi	9/12
Wellness	
Clic Odio il brodo	13
Culture	
Museo MU\CA Monfalcone	14
Trieste Contemporanea Salone dell'Arte Trieste - Fabio Colussi	15
Calcina Iniziative Ambientali	16

Perché UpGrade Gorizia-Trieste

Con questo numero - il terzo numero di lancio del 2018 - **UpGrade Gorizia-Trieste** esce nella versione che sarà molto simile a quella standard del 2019, salvo ulteriori ottimizzazioni grafiche. Ovvero per **sezioni tematiche**. Distinte, ma spesso trasversali, ed "anfibia", per citare una vecchia espressione di Massimo Cacciari. Ma il vero elemento comune - e dirimente - lo ribadiamo, è sempre quello: la qualità, ed elevata. Di un prodotto, di un servizio, di un'iniziativa. Grande o piccola che sia, ciò che sappiamo fare bene da queste parti. (O che fanno bene altrove e ce lo propongono). Upgrade è un "Club Hub" di comunicazione. Una comunicazione che ama la bella carta: torniamo sul fatto che chi scopre o riscopre i **vinili** e non ha ripudiato i libri a favore degli e-book, apprezzerà Upgrade Gorizia-Trieste. E tuttavia - beninteso - il Magazine è altrettanto **web-oriented**: un sito responsivo ed interattivo, e lo sarà sempre di più, in cui trovare e condividere tutti i contenuti della carta.

Insero Barcolana, con il Cap. Chersi, seconda puntata

risiedono nell'area di Trieste: qui l'Associazione si impegna per tutelare il diritto dei minori ad avere una casa, un corretto percorso di studi, nonché l'accesso garantito ad un'alimentazione sana, ad un vestiario adeguato e all'occorrenza per l'igiene personale. ●

A.M.

CYBERTEC
THE PLANNING & SCHEDULING COMPANY

Tel. +39 040 898111
info@cybertec.it
www.cybertec.it

Continuità nel rinnovamento

L'azienda di arredi, da qualche anno in centro a Trieste, punta molto sul ricambio generazionale

Un management giovane è spesso il motore di un cambiamento, di un rinnovamento, comunque di una crescita. A maggior ragione se a monte ci stanno radici solide su cui poter operare. Se questa dinamica si sviluppa all'interno di un ricambio generazionale, allora si può ben parlare di continuità: e non a caso. Continuità è anche il nome dell'azienda di arredi a cui ci stiamo riferendo.

Un'impresa familiare, radicata a Trieste ma di origini venete, che commercializza da anni componenti d'arredo delle migliori marche presenti sul mercato: e progetta per il cliente le soluzioni complessive più adatte alla sua abitazione, abbinando mobili e componenti illuminotecniche.

Questo è il lavoro portato avanti da sempre in famiglia: ma negli ultimi anni Continuità ha registrato due novità importanti. La prima è l'apertura di un nuovo punto vendita nel pieno centro della città, dopo che per anni la sede era stata in periferia: e la nuova location ha dato, ovviamente, slancio e visibilità ulteriori alle proposte d'arredo. La seconda è il consolidamento nel ruolo di direttore commerciale di Simone Pasionotto, figlio dei fondatori dell'azienda: 35 anni, ovvero uno dei pochi "under 40", almeno nel Triveneto, a gestire un'attività di questo settore.

E la caratteristica generazionale, come abbiamo sottolineato



Simone Pasionotto

all'inizio, è tutt'altro che marginale nella recente crescita dell'azienda (che proprio nel 2018 ha raggiunto il top del fatturato): è grazie al dinamismo di Simone – unito ovviamente all'esperienza familiare, e alla costante qualità in termini di servizio e di progettazione – se Continuità negli ultimi anni ha aperto i propri orizzonti al di fuori del mercato italiano. Prima puntando al nord America, dove l'azienda si è ormai radicata anche grazie alla

collaborazione con importanti architetti e designer locali; quindi in America Latina, da un paio d'anni in qua; mentre le prospettive dell'immediato futuro si spostano anche verso l'Oriente, grazie a contatti costruiti nel tempo in alcuni paesi asiatici. Già oggi, all'incirca la metà del fatturato aziendale proviene da mercati esteri: una quota che potrebbe essere destinata a crescere ulteriormente nei prossimi anni.

Il mercato estero vale ormai il 50%

D'altra parte, l'azienda ripone analoghe aspettative sul mercato triestino, e sul quello del Triveneto più in generale. "Mio papà fa questo mestiere da decenni: c'è una storicità sul territorio, un passaparola che si è incrementato anno dopo anno e ci permette di lavorare in questa parte d'Italia con ottimi risultati – sottolinea Simone Pasionotto. Per guardare al futuro, adesso, è utile la presenza di un operatore più giovane come sono io: sicuramente il ricambio generazionale si nota nello stile, nei progetti, nell'approccio che abbiamo nei confronti delle nuove generazioni che iniziano a farsi la casa, ad arrearla. Un

giovane si trova a parlare con un altro giovane, ed è facile che ci sia maggior feeling; ma anche una persona più esperta può trovare un interlocutore con idee nuove. Del resto io mi aggiorni costantemente: con frequenti viaggi all'estero che mi permettono di vedere le nuove tendenze e come si muovono i mercati, e poi grazie ai contatti diretti con i designer, o alla partecipazione alle fiere internazionali più importanti...".

Insomma, Continuità ha ormai un "passo" internazionale, a cui si abbina una grande ventata di innovazione: componenti fondamentali per un futuro sempre più roseo. ●

Tel. +39 040 245 5239
www.continuita.it



L'arredamento come stimolo per la città

Un palazzo storico del centro triestino ospita il primo negozio monomarca di Calligaris

di architetti, designer, professionisti. Un luogo aperto alla città, stimolante, interattivo: elegante e originale, come gli arredamenti Calligaris che propone, e al tempo stesso "caldo" e creativo come la persona che lo gestisce.

Proprio in questi giorni, ad esempio, Elisa Iussig ha incontrato l'Università di Architettura (che ha la sede distaccata a Gorizia) per proporre una serie di iniziative che siano in grado di coinvolgere gli studenti. Contemporaneamente, la radicata

collaborazione con il marchio ceramico modenese Laminam darà la possibilità di organizzare incontri di divulgazione per architetti e designer, allo scopo di creare rete e naturalmente di aumentare la notorietà del punto vendita triestino. "Già il primo impatto con la città è stato molto positivo – conferma l'architetto Iussig: il nuovo spazio è in perfetto stile Calligaris, e si sposa perfettamente all'ambiente che lo ospita, che pure è un edificio vincolato dalla Sovrintendenza. Per noi si tratta di un connubio stimolante, di

una gioiosa responsabilità: e mi pare che questi stimoli si integrino perfettamente con l'anima di Trieste. Una città che sta crescendo molto – anche grazie alla presenza di tanti studenti stranieri, che portano apertura e confronto – e che nel 2020 sarà Capitale Europea della Scienza: un'ulteriore occasione di grande visibilità e di enormi spunti, per chi ha voglia di coglierli e di farne affascinare". ●

Tel. +39 040 3419977
tango.srl.trieste@gmail.com



Uno spazio aperto e interattivo



Un edificio storico, di metà Ottocento, nel pieno cuore di Trieste. Che si abbina ad un marchio altrettanto radicato dell'arredamento made in Italy (o, ancor meglio, made in Friuli): Calligaris, l'azienda fondata nel 1923 a Manzano – originariamente per produrre sedie – e divenuta nell'arco di un secolo un Gruppo di dimensioni mondiali, che opera a 360 gradi nel campo dell'arredamento, fattura 142 milioni di euro ed è presente con 650 negozi in cento paesi. Un'azienda che fin dagli anni Ottanta ha sperimentato le tecnologie più innovative, affiancando al monomateriale legno nuove combinazioni materiche (plastica, metalli, tessuto, metacrilati e vetro) fino ad arrivare all'inserimento di materiali innovativi come la ceramica. Gli anni successivi segnano lo sviluppo internazionale dell'azienda, mentre la gamma di prodotti viene ulteriormente ampliata. E da qualche settimana Alpha Private Equity 7 ha acquisito l'80% dell'azienda friulana, per rafforzare il ruolo di leadership a livello mondiale: in accordo con la

famiglia Calligaris, che continua a detenere una partecipazione del 20% nel Gruppo. Curiosamente, a collegare queste due realtà da un paio di mesi – aprendo il primo negozio monomarca Calligaris a Trieste – è una società dal "cuore" argentino, che non a caso si chiama Tango: la guida l'architetto Elisa Iussig, nata a Buenos Aires da avi friulani, tornata nella terra d'origine diversi anni fa e da ormai un decennio legata a Calligaris. È lei che ha proposto al Gruppo di aprire un negozio in città, di cui seguire direttamente la gestione: Calligaris ha accettato entusiasticamente, anche perché negli ultimi anni sta portando avanti una campagna di innalzamento del brand, con un sostanziale upgrade a livello di immagine. In un negozio totalmente nuovo, che poteva partire da zero, questa operazione si è sviluppata in maniera naturale: la sede triestina si è così caratterizzata fin dall'avvio per un grande fascino e una evidente creatività, sia dal punto di vista delle soluzioni d'arredo esposte, sia come spazio che si propone come un vero e proprio punto di incontro



Il futuro a tre dimensioni

Boom 3d è una giovane azienda triestina che ha puntato sulla stampa in 3d

Le stampanti in 3d sono una delle grandi novità di inizio millennio. Si tratta di dispositivi in grado di realizzare qualsiasi modello tridimensionale mediante un processo di produzione additiva, ovvero partendo da un oggetto disegnato tramite software, replicandolo poi nel mondo reale con l'ausilio di appositi materiali. In Italia, l'utilizzo



di questi apparecchi può ancora svilupparsi molto: e chi ci crede fin da subito, potrebbe trovarsi un domani ad aver azzeccato davvero la scommessa vincente. A Trieste, da febbraio di quest'anno, è attiva una piccola azienda che ha deciso di puntare su questo nuovo segmento di mercato: si chiama Boom 3d, e l'ha fondata un giovane imprenditore, Mattia Carboni, da sempre attratto da questa straordinaria novità tecnologica. "Ho fatto le mie prime esperienze a casa, e ho deciso di aprire questa attività avendo già un po' di conoscenze di base della stampa in 3d - racconta Carboni. Poi cerco di stare costante-

mente aggiornato sull'argomento, anche partecipando a fiere di settore e a momenti di formazione. Certo, siamo agli inizi e quindi c'è da costruire un mercato quasi dal nulla, soprattutto in città: ma pian piano la risposta dei triestini comincia ad essere positiva...". I settori di riferimento sono medico-dentale, ingegneria, istruzione, medicina, oreficeria, architettura, arte e modellismo, design e moda. Grazie a tre stampanti di diversa tipologia e dimensione (due a filamento e una a resina) che possono operare in maniera integrata, la Boom 3d offre al cliente la possibilità di realizzare praticamente qualsiasi oggetto - da una tazzina di caffè a... un'automobile - partendo da un semplice schizzo su carta o da una scannerizzazione. E uno dei settori di particolare applicazione, su cui Carboni punta mol-



Un settore trainante: l'odontoiatria

to per il prossimo futuro, è quello dell'odontoiatria: in particolare, la stampante a resina è adatta per realizzare materiali utilizzati da dentisti maxillofacciali e implantologi, con cui la Boom 3d ha già stretto rapporti di collaborazione. "Inizio da Trieste, la mia città, ma confido nel fatto che l'attività possa

espandersi presto anche in tutta la regione", sottolinea il titolare. La Boom 3d, peraltro, non si pone soltanto come azienda di servizi, ma si presenta al mercato anche come punto vendita specializzato di macchine all'avanguardia nel settore. In particolare, è concessionaria per Trieste delle apparecchiature della Kentstrapper, la ditta fiorentina che è stata una delle prime in Italia ad occuparsi di questa tecnologia (fin dall'inizio del decennio), e che oggi ha a catalogo decine di articoli fra stampanti e penne in 3d. Tutti reperibili alla Boom 3d. ●

Tel. +39 392 35 44 541
www.boom3dtrieste.com

EYE ovvero vedere, immaginare, progettare
Novità in arrivo sul prossimo numero

È una provocazione che lo studio lancia ma mette in pratica con i propri clienti, aziende consapevoli che per comunicare la specificità di un brand, bisogna individuare e raccontare la sua anima. Una filosofia che ha fatto di Mumble il partner di aziende di eccellenza, fino a gruppi di rilevanza nazionale e internazionale con cui sviluppa consulenze e progetti tailor-made. Lo studio ha sede a Cormons, in provincia di Gorizia, e afferma con ironia: "Non occorre più andare a Milano per trovare una piccola agenzia di livello milanese". E infatti la tendenza degli ultimi anni dimostra che molti committenti si rivolgono sempre più spesso a piccoli studi che hanno sviluppato una spiccata competenza: "Vengono a cercarci perché sono stanchi delle agenzie omologate. Ai tuttologi preferiscono i sarti, come noi", dice Davide Bevilacqua. Fra le competenze sviluppate da Mumble emerge sicuramente il packaging e quanto serve a sostenerlo sul mercato: "Abbiamo a che fare con aziende diversissime per settore di attività e per dimensioni. Una settimana lavoriamo al packaging per una piccola eccellenza di territorio, quella successiva siamo alle pre-

Perché vendere l'anima

MumbleDesign lo ha scritto a chiare lettere sul proprio sito web: "Vendete l'anima"

se con un gruppo di dimensioni internazionali. Ma anche trasversalmente ai settori, perché abbiamo sviluppato una buona capacità di ascolto: se non capisci i problemi, non puoi trovare le soluzioni. Così ci capita di studiare l'immagine per un festival dell'operetta e allo stesso tempo scriviamo i testi per un produttore di maxi-yacht, pensiamo all'allestimento per un evento culturale, o disegniamo le scatole di dolci per una pasticceria artigianale che vuole entrare in competizione con i colossi della GDO perché sa di avere qualità, ma non sa come vestirla". Lo studio vuole risultati tangibili: "Quando un prodotto funziona è

lo stesso cliente a raccontarcelo. Se è un buon prodotto, vestito bene vende di più. Quando vedi che l'artwork di un'etichetta che hai disegnato è stata ingigantita a murales su un palazzo di una città del Nord Europa, o vinci un premio a Londra per un lavoro progettato per il Sud Africa sei felice, inutile nascondertelo. Non è una questione economica: è che sai di aver lavorato bene." Il 2019, per Mumble sarà un anno di trasformazione e di evoluzione: "Abbiamo gettato le basi, ora si tratta di formalizzare il nuovo corso. E poi ci sono dei focus che vogliamo sviluppare e delle nuove partnership. Ci interessa lavorare sempre di più sulle affinità. Non ci interessa diventare un'agenzia,



ci piace la dimensione dell'ufficio creativo: i committenti più evoluti ci cercano per la qualità delle nostre idee, per loro non conta quanti siamo". Nel prossimo numero seguiremo insieme le visio-

ni di questa sartoria "glocal", con i piedi sul territorio e lo sguardo... un po' più lontano. ●

Tel. +39 0481 630640
www.mumbledesign.it

L'automazione che aiuta a vivere meglio

Radovani, servizi di ingegneria per grandi impianti industriali e per la domotica privata

C'è chi nasce con l'elettronica nel DNA. È il caso di Riccardo Radovani: figlio di un progettista di impianti elettrici, appassionato alla materia fin da ragazzino, divenuto in seguito ingegnere elettronico, Radovani diede vita da neolaureato ad uno studio associato - proprio col padre Francesco - che si chiamava Radovani Progetti. Ma bastarono pochi anni a capire che si poteva fare di più: puntando a offrire alla clientela un servizio ulteriore rispetto alla semplice progettazione. Ecco perché, nel 2008, è nata la Radovani Servizi d'Ingegneria srl: un'azienda capace di studiare le soluzioni assieme al cliente, e quindi di metterle in pratica. Cercando sempre, fra l'altro, di essere all'avanguardia: il che oggi si traduce in un'attenzione particolare all'automazione. Un'attività divisa in due gradi settoriali, egualmente importanti e rappresentativi del livello qualitativo raggiunto dall'azienda. Da un lato, allora, c'è l'automazione per i grandi impianti industriali: fra i colossi triestini con cui Radovani collabora ci sono nomi come Wätsilä o Illy, ovviamente fiori all'occhiello dell'attività aziendale. Dall'altro lato, ci sono gli impianti ad uso civile: ma in questo campo Radovani ha scelto da tempo di non lavorare tanto sugli impianti elettrici tradizionali, puntando invece su un



Riccardo Radovani



Un mercato che sta per decollare

settore in grande crescita come la domotica. "Diamo un contributo tecnologico al nostro cliente - racconta Radovani. Pochi ancora puntano sulla domotica, c'è molta disinformazione, ma è un mercato che sta per decollare: sia perché si prevedono investimenti fortissimi, anche con agevolazioni fiscali; sia perché i primi nativi

digitali cominciano a comprare casa, e sono culturalmente pronti a queste novità". Ma la domotica fornisce a Radovani anche l'occasione per proporre iniziative virtuose. Sia a livello aziendale (il parco macchine interno verrà via via sostituito con veicoli ad alimentazione elettrica), sia a livello

sociale. "Stiamo progettando sistemi di domotica che vadano in aiuto degli anziani: persone per le quali, a volte, anche il solo accendersi la luce al passaggio può essere di aiuto, di compagnia. E ovviamente sono dinamiche facilmente automatizzabili. E magari anche le strutture pubbliche possono aver bisogno di questo aiuto". Insomma, Radovani guarda sempre avanti. E guarda anche fuori confine: oltre a Trieste e al Triveneto, che sono l'abituale raggio d'azione, si sta puntando al vicino mercato croato, che pare molto orientato a questi servizi. ●

Tel. +39 040 3480411
www.radovani.it

EYE ovvero vedere, immaginare, progettare
Novità in arrivo sul prossimo numero

Pianificare? È facilissimo

Grazie ai software ideati da Cybertec, azienda triestina ormai richiesta in tutto il mondo



Come risolvere i problemi di pianificazione e di schedulazione delle aziende manifatturiere italiane? Per dare una risposta concreta a questa domanda, l'ingegner Helmut Kirchner decise di fondare, nel 1991, la Cybertec. A quasi trent'anni di distanza, si può ben dire che l'obiettivo è stato raggiunto: oggi l'azienda triestina fornisce soluzioni operative a più di cinquecento imprese in tutto il mondo, e ha fra i suoi clienti due aziende inserite fra le Fortune 100 e sette fra le Fortune 500. Tanto per fare alcuni esempi: su scala nazionale e internazionale, nomi del calibro di General Electric, Artsana, ABB, Gewiss, Vimar, Marcolin, Clementoni, Faber, Schneider Electric; a livello friulano, aziende come Ileam, Fenex, Ansaldo, Lima Corporate, FriulIntagli, Palazzetti Lelio. Davvero un bel portafoglio. Merito, in particolare, di un software ideato internamente (e oggi sviluppato su quattro diverse soluzioni), che si chiama CyberPlan e permette al cliente, in maniera velocissima, di ottenere precise informazioni e proiezioni sulle proprie capacità di produzione e di consegna. Uno strumento divenuto fondamentale per chi lo utilizza: che

È ormai pronta la versione web di CyberPlan

lo si applichi a operazioni di schedulazione (cioè di breve periodo), di pianificazione (mirata al lungo periodo) o a quello che si definisce manufacturing forecasting, ovvero i piani previsionali a lungo termine. Un software, peraltro, che oltre alle peculiarità tecniche ha anche la caratteristica di integrarsi con qualunque sistema gestionale: il che permette ad ogni interlocutore di inserirlo nel proprio ambito operativo senza nessuna controindicazione. Non stupisce che la "customer satisfaction" sia altissima: chi opta per CyberPlan non torna più indietro, e gode realmente di uno straordinario aiuto alla propria pianificazione. Intanto Cybertec, naturalmente, cresce giorno dopo giorno. Oggi l'azienda si sviluppa su due sedi (quella originaria di Trieste ed una seconda a Padova), e conta complessivamente una cinquantina di addetti: prevalentemente ingegneri - che si occupano di sviluppo, assistenza, integrazione e consulenza - e matematici interni, che sviluppano gli algoritmi necessari al software. E al fondatore Helmut Kirchner, che resta il CEO dell'azienda, si è aggiunta la figlia Alice, nel doppio ruolo di large account manager e chief marketing officer. E il futuro? Punta al web: già dal 2018, infatti, ha preso piede la versione web di CyberPlan, che permette alle aziende una maggiore flessibilità, fornendo peraltro le stesse prestazioni della versione client server. ●

Tel. +39 040 898111
www.cybertec.it

Una fiducia lunga cinquant'anni

I consulenti finanziari di **Fideuram** al servizio di oltre 13 mila clienti nel Friuli Venezia Giulia



Quattromila clienti fra Trieste e Gorizia. Oltre tredicimila all'interno della regione. Quasi 70 mila nell'intero Triveneto, per un totale di 11 miliardi di euro di masse gestite. Sono cifre importanti: indicano il notevole radicamento territoriale di Fideuram, in questa parte d'Italia, a cinquant'anni dalla sua nascita. Era infatti il 3 settembre 1968 quando il finanziere americano Bernie Cornfield creò Fideuram, a Roma: mezzo secolo più tardi, l'azienda è uno dei più importanti players nel mondo finanziario europeo. Oggi Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking (controllata al 100% da Intesa Sanpaolo spa) è la prima Private Bank italiana, con oltre 220 miliardi di masse in gestione al 30 settembre. Fideuram ha fra i suoi punti di forza, la presenza radicata sui territori, grazie ad una fitta rete di professionisti in grado di seguire la clientela nella gestione del proprio patrimonio: con un occhio attento alle dinamiche della finanza mondiale e l'altro

puntato sulle singole esigenze del cliente che gli si affida. Anche a Trieste e nelle altre zone della regione, la presenza dei consulenti Fideuram è assai diffusa: sono una ventina nel capoluogo e una decina nella zona di Gorizia, mentre nell'intera regione arrivano quasi al centinaio. A coordinare le attività manageriali della zona è Enore Buiatti: un uomo che viene dall'interno, dove una volta c'erano più campi che aziende, e che ha saputo fondere i valori antichi della sua terra con le più avanzate e sofisticate metodologie di gestione del risparmio, accompagnando l'evoluzione del settore del Private Banking in Italia. Non lo ha fatto da solo, ma i professionisti da lui coordinati hanno generato, e generano, come team, un valore - non solo economico - superiore alla somma delle loro individualità. Il Triveneto è uno tra i territori italiani con le più importanti ricchezze: un'area in cui, per ragioni economiche e sociali, i servizi di consulenza offerti da Fideuram sono da sempre parti-

colarmente preziosi e apprezzati, grazie a professionisti in grado di fornire un apporto fondamentale. Sono numerose le aziende sul territorio che si affidano alla consulenza del Gruppo "a tutto tondo" anche - ad esempio - in delicate situazioni come i passaggi generazionali, così condizionanti nell'economia italiana degli ultimi decenni. Va detto peraltro che la figura professionale del "consulente finanziario" è nata proprio all'interno di Fideuram: oggi, nella sua attività italiana e internazionale, il Gruppo conta oltre seimila consulenti. E la parola chiave è "fiducia": perché il rapporto di lungo periodo che si crea fra il cliente e il consulente è la base ormai consolidata del suo modello di business. Offrire consulenza finanziaria sull'intero patrimonio del cliente con l'ausilio di professionisti altamente qualificati, nella piena trasparenza e nel rispetto delle regole, è la mission di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking. Fideuram offre a tutti i clienti un servizio di consulenza "base", a cui accedono gratuitamente tutti i clienti, coerente con i requisiti della normativa. Per le speci-



Enore Buiatti Divisional Manager - FIDEURAM



Noi di Fideuram festeggiamo 50 anni da leader nella consulenza finanziaria in Italia. Un successo raggiunto insieme a una grande squadra di professionisti che dal 1968 è ogni giorno al servizio del futuro dei nostri clienti.



che necessità di una clientela con maggiore disponibilità finanziaria ed esigenze più complesse ha creato tre servizi di consulenza "evoluta" (Sei, View e Private Advisory) forniti a pagamento a fronte della sottoscrizione di un contratto dedicato, con obiettivi specifici a seconda delle richieste del cliente. Le soluzioni di investimento proposte dai Private Banker sono prodotte e gestite in larga parte all'interno del Gruppo, attraverso

società prodotte dedicate. Il Gruppo offre anche prodotti di terzi grazie ad accordi commerciali con primarie case di investimento internazionali, secondo il modello di architettura aperta guidata, al fine di integrare le proprie competenze e soddisfare anche i bisogni più sofisticati della clientela. Il Gruppo Fideuram svolge anche attività bancaria e offre alla propria clientela un range completo di prodotti e servizi bancari. ●



Trieste (Sportello e Ufficio Private banker)
Piazza Della Borsa 15 - Tel +39 040 3494611 - Fax +39 040 362272



Corziva (Ufficio Private banker)
Corso Verdi 96 - Tel +39 048 134777 - Fax +39 048 1532108

La consulenza a misura del cliente

Apri anche a Trieste una sede di **S.Lancia.Eu**, cooperativa di professionisti operativa in tutto il Triveneto

Unione fa la forza. Un motto che si applica alla perfezione ad una cooperativa: ancor più se si tratta di un'azienda nata proprio dalla scelta di unire le diverse competenze, da parte di un piccolo gruppo di professionisti provenienti da esperienze diverse. È nata così nel 2014, a San Vito al Tagliamento, S.Lancia.Eu: puntando all'integrazione di servizi professionali in settori come formazione, sovvenzioni e contributi, sicurezza, consulenza tributaria. Tutti ambiti in cui il mercato della consulenza era già maturo: il che non ha impedito alla giovane azienda di crearsi fin da subito uno spazio proprio, e di aver raggiunto risultati considerevoli nell'arco di un quinquennio. Oggi infatti S.Lancia.Eu vanta circa seicento clienti in tutto il Triveneto, da grandi aziende a imprese di dimensioni anche molto piccole: e se i soci

sono aumentati (attualmente una dozzina), la cooperativa può contare soprattutto sulla collaborazione di una novantina di professionisti e di una trentina di società di consulenza. In particolare per quanto riguarda il business più importante, cioè la formazione obbligatoria per le imprese (ad esempio per quanto riguarda la sicurezza). "Probabilmente il motivo della nostra crescita risiede proprio in questo modello operativo, diverso da quello delle imprese storiche del settore - sottolinea Paolo Scodeller, socio fondatore e attuale presidente della cooperativa. Noi scegliamo come collaboratori dei professionisti sul territorio, in funzione delle competenze che ci vengono richieste, per fornire un modello di qualità elevato. Inoltre, non poniamo vincoli ai clienti, non chiediamo fissi, siamo molto flessibili e ascoltiamo le richieste e le necessità di ognuno: e questo piace molto". Ai soci, insomma, spetta il compito di ascoltare, organizzare, selezionare i collaboratori, coordinare i corsi o l'operato dei professionisti: "La consulenza invece viene fatta dalle specifiche società nostre collaboratrici, alle quali diamo un apporto importante. Per loro siamo una soluzione, e al tempo stesso il cliente riceve un servizio



di grande qualità". A partire da gennaio, alla storica sede di San Vito si aggiungerà la prima filiale: S.Lancia.Eu la aprirà a Trieste. "È un mercato in cui già siamo molto presenti, dove abbiamo già clienti importanti - sottolinea Scodeller - ma vogliamo aumentare le possibilità di intervenire anche a supporto di aziende di minori dimensioni, e consolidarci progressivamente". E chissà che in futuro le sedi distaccate non possano aumentare ulteriormente. ●

Tel. +39 0434 1707020
www.slancia.eu

La forza dell'azienda è la flessibilità



L'obiettivo è il cambiamento

Con una variegata esperienza alle spalle, **Walter Klinkon** è oggi un formatore che applica l'esclusivo metodo HCE



Walter Klinkon

Troppe volte, nella nostra vita, sentiamo l'esigenza di un cambiamento: di modificare il nostro approccio al lavoro, le relazioni interpersonali, i risultati... Non sono obiettivi facili da raggiungere, ma esistono professionisti - e metodologie ormai codificate - che possono aiutarci a risolvere questa necessità. Walter Klinkon è una di queste persone: del resto, il cambiamento è stata una costante di tutta la sua vita. Dopo decine di mestieri giovanili, è stato macellaio a Trieste, poi animatore turistico sulle Dolomiti, quindi ha studiato la magia: e il rapporto col pubblico che si instaurava durante le sue esibizioni da mago gli ha fatto capire che la sua vera vocazione era la formazione. Da qui un ulteriore cambiamento, e un percorso di crescita che gli ha fatto conoscere il metodo HCE (Human connection engineering): probabilmente il metodo di formazione più efficace al mondo, che

si basa sull'interconnessione delle cinque intelligenze - strategica, comportamentale, ambientale, linguistica ed emotiva e su algoritmi codificati che ti permettono di fare, letteralmente, "biohacking", ovvero l'hacking del cervello umano. "Per me è stato fondamentale l'incontro con Paolo Borzacchiello, straordinario formatore e scrittore, che ha creduto nelle mie doti e mi ha insegnato come applicarle al metodo HCE", racconta Klinkon. Così, il mago formatore è cresciuto, ha avuto importanti esperienze anche a livello mediatico (una partecipazione al programma tv "Tu si que vales", due presenze alla convention TedX), ed è diventato un trainer della scuola WedoIT Academy, che ha sede a Pavia ma opera in tutta Italia ed è la prima scuola certificata HCE. Una società di consulenza che entra nelle aziende per fare formazione, grazie a un format di lezioni che ha come obiettivo

Lezioni (d'intelligenza) per modificare il comportamento

l'immediato cambiamento comportamentale da parte di chi ascolta. "La forza del nostro metodo si basa proprio sulle diverse intelligenze integrate - continua Klinkon. Connettendole, la persona ragiona e migliora: e io come formatore posso farne un profilo, capire che linguaggio usa, che obiettivo ha, e aiutarla a raggiungerlo grazie alle lezioni. Anche perché ogni lezione si svolge al cospetto di 25 persone al massimo: è importante anche la relazione che si crea durante la formazione, con un numero maggiore di interlocutori tutto ciò sarebbe impossibile". Se la base operativa di WedoIT è in Lombardia - e non a caso Klinkon si è trasferito da poco a Milano - il cuore di Walter rimane comunque a Trieste. "Mi piace pensare a domani di poter creare una sede distaccata anche in Friuli, dove fare formazione e tenere corsi". Potrebbe essere un nuovo cambiamento. ●

Tel. +39 340 7394545
www.hce.international

Natura da abitare

CASE73 realizza costruzioni in bioedilizia con struttura in legno ad alta efficienza energetica



Un patrimonio di conoscenze professionali, che affonda le sue radici nelle foreste del Tarvisiano, in segherie instancabili, in carpenterie laboriose, in cantieri complessi. E anche nel terremoto: tragedia e dramma, certo, ma che forma, forgia, mobilita saperi e mestieri. Case 73 è una Società Consortile, in cui due aziende – Vidoni, Silce – mettono in comune le rispettive competenze, allo scopo di progettare e realizzare abitazioni che rispettino in modo certificato i requisiti della

eco-sostenibilità. “Un patrimonio – afferma Marco Vidoni – conquistato da più di una generazione”, ed oggi la Vidoni conosce tutti i segreti del legno: cosa è e come si lavora. Silce – specializzata nella manutenzione ordinaria e straordinaria, nella ristrutturazione, nel consolidamento, nel recupero e nel restauro conservativo – è stata fondata da Michele Ustulin, e ne porta l'impronta ed alcune virtuose ossessioni: formazione professionale continua, perseguimento della qualità, responsabilità nei confronti di tutte le parti coinvolte, ovvero i lavoratori, i committenti, il territorio, con la sua comunità e il suo ambiente. Holz Haus vanta una lunga esperienza nei pre-fabbricati: iniziata con la dolorosa vicenda del terremoto, e poi proseguita con successo, sino a brevettare il suo sistema costruttivo nel 1997; e con ciò diventando anche ufficialmente uno standard di riferimento. Premessa indispensabile, per capire come

nascono le costruzioni a marchio Case 73. Costruzioni realizzate con materiali certificati, biocompatibili naturali e riciclabili: ne derivano sicuro risparmio energetico non meno che l'impagabile salubrità del fabbricato e un elevato comfort abitativo. La sostenibilità è un percorso circolare:

- è corretto tagliare gli alberi adulti da cui ricavare il legno, ma altrettanto importante è la gestione dei boschi, e pertanto i legnami utilizzati provengono solo ed esclusivamente da foreste certificate PEFC.

ricerca prosegue, per impiegare il legno in modo sempre più innovativo, adottando materiali, sistemi costruttivi e impianti che migliorino ancora la qualità della vita nella casa. L'ultima frontiera è quella dell'automazione e della domotica: case come strutture intelligenti che, tra l'altro, gestiscono in maniera efficiente il proprio consumo energetico in base alle condizioni esterne. Last, but not least, puntualità e trasparenza: costo finale e data di consegna garantiti. ●

Ma dal globo, torniamo al territorio, laddove queste case nascono. Ebbene, Case 73 privilegia la manodopera locale e utilizza materiali a chilometro zero. Inoltre, l'accoppiamento delle filiere tra produttori e acquirenti permette di offrire prodotti finali di alta qualità. E la

Tel. +39 0432 1743274
www.case73.it

upgrade magazine

Periodico - Anno 3 - n. 10 - Lunedì 24 dicembre 2018
Iscrizione al Tribunale di Treviso n. 233/16 del 10.02.2016
Iscrizione al R.O.C. n. 22943

Proprietario ed Editore
Publiscopi Editore Srl

Sede legale e operativa
Piazza della Serenissima, 40/A
31033 Castelfranco Veneto - Treviso - Italy

Project manager
Maurizio Carottini

Direttore responsabile
Serafino Longo

Contatti commerciali
per la comunicazione su questa iniziativa
Tel. +39 0423 425411 - redazione@upgrademagazine.it

Stampatore
Ampigiana Grafica Snc - Via Zocco, 66 - Montebelluna (TV)

Si informano i lettori che tutti i contenuti non firmati dalla redazione sono di carattere pubblicitario

Il Sole 24 Ore non ha partecipato alla realizzazione di questo periodico e non ha responsabilità per il suo contenuto

Dall'utopia alla visione, dalla visione al progetto e dal progetto alla realtà

Cortea, processi innovativi nella generazione energetica da fonti rinnovabili

ve: la prima presso il Consorzio per l'Area di Ricerca Scientifica e Tecnologica di Trieste, mentre la seconda, a Crotone, presso il Polo NET, polo di innovazione sulle energie rinnovabili, sull'efficienza energetica e sulle tecnologie per la gestione sostenibile delle risorse ambientali istituito dalla Regione Calabria. Nello specifico Cortea è il partner più qualificato per:

- esecuzione di studi di fattibilità tecnica ed economica per l'allestimento di impianti alimentati con fonti rinnovabili di energia, alla piccola e media scala di potenza;
- elaborazione e gestione di progetti attinenti ai settori energia/ambiente/agricoltura, e richiesta di contributi regionali/nazionali/europei;
- svolgimento di progetti di

ricerca e di sviluppo tecnologico nei seguenti settori: efficienza energetica, biogas, fitodepurazione, cogenerazione, gassificazione delle biomasse, mobilità elettrica, etc.

Interventi finalizzati a perseguire l'obiettivo, insieme economico ed etico, di un mondo dove l'energia riduca tendenzialmente a zero il suo impatto ambientale ed a costi ragionevoli. In particolare, Life cycle assesment prevede: elaborazione relazioni tecnico-economiche: calcolo dell'indice di sostenibilità EROEI; determinazione dell'energia ricavata in rapporto alla stima dei consumi energetici; elaborazione della scheda tecnica dell'impianto di produzione di energia; elaborazione della scheda tecnica del conta-



bilizzatore di energia; valutazione economica dell'investimento mediante il metodo del flusso di cassa attualizzato, elaborazione Valore Attualizzato Netto, del

Pay-back period, con contributo e senza contributo. ● A.M.
Tel. +39 040 3755631
www.cortea.org

Dopo “La Partenza”, “Al Largo”

Pagine dal "Diario di Bordo" del Cap. Chersi



Il Motto della Nave Amerigo Vespucci, giunta a Trieste in occasione della cinquantesima "Barcolana"

Un mistero non risolto, o non del tutto? Su questa considerazione del Capitano Chersi Riprendiamo a sfogliare il suo “Diario di Bordo” della “Barcolana”: questo documento impalpabile, custodito dal “grande bardo” della vela e della nautica triestina. Avesse usato la penna per realizzarne uno di carta, sarebbe stata – quella di Alessandro Chersi – una penna felicissima. Ma forse meglio così. Vento, sale, acqua, sole, bonaccia, pioggia, nubi: quegli elementi primordiali, che c'erano molto prima della

“Barcolana” e ci saranno molto dopo, sono parte di un poema molto più antico di noi e della regata, e tuttavia senza di essi non ci saremmo entrambi. Ebbene, è come se nella voce di Alessandro Chersi ci fosse un filo, ruvido e tenace, che lega l'istante al perenne come una penna non riuscirebbe a fare. Avevamo chiuso la puntata precedente sull'immagine di un bicchiere di vino bianco: ora stiamo sorseggiando una Vitovska ai tavoli del Circolo Sirena – adiacente alla Società Velica Barcola Grignano – un vino estratto da quel Carso che

si affaccia come un teatro sul Golfo dove, a metà ottobre, centinaia di vele competono tra loro, per tante ragioni, e ben oltre quelle fissate dai regolamenti di regata. Piace pensare che questo bicchiere, che il braccio allunga a muoverne ed ammirarne il contenuto, somigli ora a una bussola di rilevamento, che ci aiuta a ripercorrere la rotta della “Barcolana”. La Coppa d'Autunno, non ancora “Barcolana”, infatti, è partita, è salpata. In quel modo tra l'epico e l'ingenuo in cui l'apprensione

e la passione si contendono i pensieri e gli sguardi dei partecipanti, tra sorrisi festosi e ed espressioni incerte. E tuttavia attenzione: l'inesperienza oggettiva, un certo alacre dilettantismo, la modestia dei mezzi, non solo non impediscono ma probabilmente inducono gli organizzatori ad investire tempo, idee e capacità – che evidentemente non mancano – in ciò che da sempre è uno dei caratteri distintivi della regata. Ovvero l'estrema cura posta nel trattare i partecipanti. “Maniacale”, la definisce Alessandro Chersi. Ed è un modo che prevede sin dall'inizio coppe e targhe



Barcola, molto prima della Barcolana...

per tutti, letteralmente; poi vi si aggiungeranno pregevoli gadgets: ma è soprattutto un atteggiamento ospitale e cordiale verso ciascun partecipante. Dunque, l'effetto che ne deriva non è solo quello di attrarre ed includere chi abbia "una barca, un albero, una vela", ma anche di indurlo a tornare l'anno dopo e magari, in virtù di quella contagiosa accoglienza barcolana, a portare altri con lui. Ma è "solo" questo il segreto? È solo questa la chiave per svelare il "mistero Barcolana", quello di una regata che, nata per caso, diventa la più affollata al mondo quanto a barche sulla linea di partenza? Comunque, nel giro di qualche anno cominciano ad arrivare i

campioni: dapprima amano quasi regatare in incognito, senza le pressioni imposte dall'agonismo ad alto livello che praticano abitualmente. Poi escono più allo scoperto, con la parallela crescita di dimensioni delle barche iscritte, del contenuto tecnico di alcune, del loro blasone. Ed ecco che ciò attrae altri dilettanti ed appassionati, desiderosi di condividere qualche bordo con velisti e scafi titolati: cresce dunque il numero dei partecipanti, aumentano risoranza e copertura mediatica che a loro volta attraggono altri campioni, altri Armatori di grido, mentre salgono a bordo sempre più VIP (orrenda ma eloquente espressione, che fa violenza a una lingua

– l'inglese – che in tante occasioni detta regole di stile e civiltà). Ora, questa non vuole essere una cronologia di eventi, ma una antologia delle pagine scritte dalla "Barcolana" e registrate nel "Diario di Bordo" interiore di Alessandro Chersi. In questo senso, alcune date sono significative per comprendere la rotta intrapresa dalla "Barcolana", una volta staccatasi dal molo:

1970, già alla seconda edizione appare – ed è il capostipite di una serie interminabile – un fuoriclasse della vela come Adelchi Pelaschier, che appartiene a una illustre generazione di velisti. Adelchi e il plurititolato fratello Annibale provengono da una famiglia di estrazione popolare, una working class del mare: ebbene, piace pensare che quei nomi di eroi alfieriani e condottieri cartaginesi, esprimano quel tanto di avventuroso e romantico che c'è in tutti i "Les travailleurs de la mer (Hugo, 1874)"; ed anche di aristocratico, per quell'alta sapienza marinaresca di cui sono portatori. Mai ostentata, ma profondamente vissuta e generosamente tramandata: ed anche in ciò vediamo una corrispondenza con uno spirito barcolano, quel tratto popolare e distinto ad un tempo che si scorge spesso in coloro che vivono del



Il Faro della Lanterna, simbolo della marineria triestina, sede della LNI

Prodigys Technology: intelligenza artificiale al servizio dello sviluppo

BOCCAPORTO

Il mare connette da sempre. **Prodigys** è lo skipper giusto per le aziende che navigano il web

Business intelligence, algoritmi, intelligenza artificiale, machine learning. A qualcuno possono sembrare concetti astratti, ma nel mondo attuale sono condizioni fondamentali per la vita quotidiana di un'impresa, e più in generale per molti settori dello sviluppo. Ovviamente, servono professionisti in grado di operare al meglio in questi ambiti in continua evoluzione. Prodigys fa esattamente questo: aiuta le aziende a svilupparsi a livello tecnologico, costruendo per loro soluzioni di strategia digitale, e realizzando piattaforme di business intelligence che permettono di implementare in maniera efficace l'immagine digitale. Nata nel 2008 a Trieste dallo spinoff di una precedente realtà, Prodigys è una "creatura" di Diego Sardon, che ne è proprietario e amministratore delegato. E in poco più di un decennio – grazie a prodotti realmente innovativi, che hanno avuto il gradimento di interlocutori di grandi dimensioni

– ha portato l'azienda a traguardi considerevoli: oggi Prodigys è divisa su tre sedi (a Basovizza, a Milano e in Svizzera) e impiega complessivamente una cinquantina di persone. E se la mente resta a Trieste, la sede milanese ha dato vita ad una recente piattaforma, denominata K-Pax, che implementa l'immagine digitale, sia sul web che sui canali social, delle reti vendita intermedie. Un

prodotto talmente valido che in breve tempo ne sono state vendute più di diecimila licenze. Ma l'attività di Prodigys è molteplice: e Sardon non è solo un professionista attivissimo a livello tecnologico, ma anche una persona molto attenta alle emergenze sociali. Una delle scommesse più recenti riguarda l'acquisizione di un'altra società triestina, la Bilimetrix, fondata da professor Claudio Tiribelli. "Tiribelli è un luminare di fama mondiale sulle malattie del fegato - racconta Sardon - e il direttore scientifico della Fondazione Fegato Italiana. Ebbene: Prodigys ha acquisito l'azienda allo scopo di integrare la loro apparecchiatura, un dispositivo diagnostico con brevetto unico al mondo, con la nostra piattaforma di business intelligence AgrEGG". L'obiettivo è radicare il kernittero nei neonati: una malattia causata da un eccesso di bilirubina alla nascita, che se non viene curata adeguatamente può portare al decesso, e in Africa è una



delle principali cause di morte nei neonati. L'integrazione fra l'eccellenza medica dello staff guidato da Tiribelli e le novità tecnologiche di Prodigys potrà portare Bilimetrix a dare una risposta fondamentale a questa emergenza. "Costruiremo un grande database su questo tema: collegheremo il lettore diagnostico con la nostra piattaforma, monitorando in continuazione le letture dei livelli di bilirubina dei neonati e rendendole fruibili anche alle oste-

triche, ovvero le operatrici che gestiscono le nascite. Daremo loro la possibilità di avere consulenze in real time da parte dei migliori neonatologi". Nei prossimi mesi se ne parlerà in maniera estesa: Bilimetrix ha in programma di ospitare a Trieste un grande convegno scientifico dedicato al tema, invitando i neonatologi più importanti del mondo.

**Tel. +39 040 3755436
www.prodigysgroup.it**

mare, quella sorta di salato ed abbronzato blasone che si conquista chi si confronta quotidianamente con quell'elemento pur sempre oscuro, instabile, severo. Ed è uno spirito che, come abbiamo visto, appartiene al "mistero" della "Barcolana" e lo nutre. Per inciso, in quell'anno vince Marie, un cutter firmato da Carlo Sciarrelli, il geniale ed eccentrico autore di yachts in legno, celebri per la loro tensione verso una classica, morbida purezza di linee che sorge da uno scultoreo rigore delle strutture. Sciarrelli, il cui controverso rapporto con la "Barcolana" è uno degli aspetti problematici dell'evento: non rilevante come altri, ma significativo di un percorso che ha anche le sue note dolenti. E le vedremo meglio nella quarta puntata.

1971, l'anno in cui la Società viene irrevocabilmente ammessa alla Federazione Italiana Vela, alla "Barcolana" partecipa un altro grande artigiano del mare, il lussiniano Sigovich. E vince, con Carla, una piccola barca derivata dal modello della passera, duttile imbarcazione da lavoro a suo agio anche nella pratica dello yachting, che, proprio come ricorda Sciarrelli nel suo libro – riferimento indiscusso sull'argomento – nasce in quanto si svolge per puro divertimento, ancorché spesso e volutamente scomodo e compli-

cato: ancora una volta, dunque, osserviamo quello spirito ibrido, fatto di sport e lavoro, ingegno e manualità, fatica e piacere...
1974, sesta edizione, 100 partecipanti. Vento con punte a quaranta nodi, strage di alberi e vele. Sulle quali, oltretutto, compaiono i numeri velici: scelta ormai imposta dal numero di partecipanti. Prima vittoria di una barca con il guidone della Società organizzatrice; ed oltretutto una barca, il Kaiten, di Zalukar, progettata da un architetto navale allora molto in voga: Dick Carter, scelto anche da Gardini nel suo periodo pre-Moro di Venezia.

1978, nel decennale della Società Velica Barcola e Grignano, si decide di pubblicare in anticipo il Bando di regata, dando alle stampe un pregevole libriccino inviato

a tutti i tesserati FIV in Triveneto. Tra i principali promotori della decisione, non si può non citare il giornalista Fulvio Molinari: un uomo che in quegli anni ha svolto un ruolo sempre più centrale nella Società, e dunque nella regata, contribuendo a gestire con riconosciuta sagacia questioni decisive per le buone sorti dell'una e dell'altra. Comunque, è una delle mosse decisive rispetto alla progressiva assunzione della "Barcolana" come evento emblematico di un territorio – l'Alto Adriatico – la cui identità marittima, che un tempo recava i sigilli di Venezia, ora si fregia dell'alabarda triestina. Senza perdere quel senso delle proporzioni, peraltro così vivo e colorato di ironia nei "barcolani", potremmo azzardare che la "Barcolana" abbia avuto, rispetto a quell'identità, un effetto graduale ma altrettanto profondo della fa-



Un plastico effetto della Bora: ci sarà mai una "Coppa d'Inverno"?

ARMARE

BOCCAPORTO

Un'eccellenza del territorio

E non è un modo di dire. Radicamento nella zona e oltre due secoli di tradizione familiare nella produzione di cordami, tra artigianalità e innovazione, hanno permesso ad Armare, situata a San Giorgio di Nogaro (UD), di ottenere riconoscibilità internazionale e di essere scelta come fornitore ufficiale da Emirates Team New Zealand, vincitore della 35° edizione dell'America's Cup. L'azienda è specializzata nella produzione di cordami, cime, cavi compositi, accessori e attrezzature di alta qualità, per nautica da diporto, barche da regata e Super Yacht. Ha saputo inoltre diversificare la produzione verso altri settori: l'arredamento, l'industria, la pesca, l'aerospaziale, il militare e il medicale. Tratto distintivo è la realizzazione di finiture e lavorazioni personalizzate sulla vasta



*gamma: un'offerta unica, che permette a tutti gli operatori di soddisfare ogni esigenza. L'azienda sarà presente alla 50° Barcolana presso lo Stand 82, tra il Molo Audace e la Stazione Marittima.
www.armareropes.com*

BOCCAPORTO

CANTIERE FORZA 7

Prendersi cura di barche importanti

2008-2018, 10 anni per il Cantiere Forza 7, situato all'interno di Ocean Marine, vicino a Monfalcone, con una propria area coperta di 1000 mq, molto ben attrezzata: ordinata e pulita come una clinica. Ma l'esperienza di Daniele Fogar, il titolare, è frutto di quarant'anni di attività nelle lavorazioni nautiche. Professionalità, dinamismo, flessibilità, personalizzazione, sono requisiti necessari a chi vuole porsi come punto di riferimento anche per gli Armatori più esigenti. Ma bastano? Ebbene, l'esperienza maturata al servizio di un marchio come Serigi by Solaris – da sempre all'eccellenza – è valore aggiunto. E permette anche al Cantiere Forza 7 di proporre – e perseguire – questo: l'eccellenza e nulla di meno. Verniciatura e carpenteria. Falegnameria e montaggi. Modifiche parziali e refitting completi. Uno sguardo al book fotografico ne conferma la missione: barche blasonate, che escono dal Cantiere Forza 7 in condizioni da concorso. www.cantierenauticoforza7.it



mosa concessione asburgica dello statuto di Porto Franco. Lì si trattava di alta strategia governativa, verticale, applicata con un atto d'imperio; qui di un processo dal basso, una orizzontale sequenza di generose quanto abili e necessarie improvvisazioni: ma in entrambi i casi, Trieste e l'area giuliana ne traggono una legittimità e uno status egemonico quanto al rapporto con il mare come risorsa e come connotazione esistenziale. Ma del libriccino, a suo modo storico se di una storia – e non minore – stiamo parlando, occorre aggiungere che fu soprattutto di Alessandro Chersi, coadiuvato dal futuro presidente Bandelli, l'idea di inserirvi, in appendice, tutti gli iscritti alle precedenti edizioni. È una scelta del tutto coerente con quell'approccio che, per quanto possibile, a ciascun partecipante un sentimento di riconoscenza, l'o-

maggio caloroso di una comunità a colui che in qualche modo, con la sua presenza, la rafforza ed arricchisce: ed è, di fatto, quanto più assomiglia ad un approccio strategico, se mai vi fu una strategia.

1980, prima vittoria di una barca straniera, il Rupe, portatovi da Armatori di Monaco di Baviera, Hoffmeister e Stadler. La Venezia il mare come risorsa e come connotazione esistenziale. Ma del libriccino, a suo modo storico se di una storia – e non minore – stiamo parlando, occorre aggiungere che fu soprattutto di Alessandro Chersi, coadiuvato dal futuro presidente Bandelli, l'idea di inserirvi, in appendice, tutti gli iscritti alle precedenti edizioni. È una scelta del tutto coerente con quell'approccio che, per quanto possibile, a ciascun partecipante un sentimento di riconoscenza, l'o-

1982, in questo solco, si registra la stipula di un accordo con il colosso assicurativo del Lloyd Adriatico: insomma, grandi brand triestini, storicamente espressione di una grande vocazione marinaresca e commerciale, che sposano la cau-

sa di quello che si sta affermando come un loro nuovo, degno erede. Ancorché quasi a sua insaputa. 1983, il Briefing per i regatanti: in qualche modo la traduzione dal vivo, fisica, corporea, di quel coinvolgimento "mediatico" che era avvenuto con il "bando-almanacco". E anche questo diverrà evento nell'evento: una tendenza, quella di moltiplicare gli appuntamenti - in mare e a terra - legati alla "Barcolana", che appare in sintonia con la volontà, di cui si diceva all'inizio, di largheggiare in riconoscimenti. Con ciò aggiungendo alle premiazioni di valore agonistico altre che potremmo definire come ispirate ad una sorta di socioevole, quotidiano, marinareccio, umanesimo.

1986, Blue Eyed Princess, vittoriosa, viene squalificata, per la presenza del logo di una sponsor sullo scafo. E di lì a breve cambierà tutto.

Alla fine degli anni 80, il Giudice di regata Luciano Giacomi, introduce la linea di partenza, leggermente arcuata per favorire la presenza di un maggior numero d'imbarcazioni, quale si stava registrando anno dopo anno. Sono dati di tipo sia quantitativo che qualitativo: essi, come si diceva, si alimentano a vicenda secondo un meccanismo virtuoso che ha alcune caratteristiche della classica progressione geometrica. E tuttavia - giova, con Alessandro Chersi, ripeterlo - a guidare gli organizzatori della "Barcolana" c'è, profondo ed epidemico ad un tempo, un senso di ospitalità, un tratto cordiale, una sensibilità che si cura più delle persone che dei protocolli. Un approccio e un fenomeno singolare dunque: certamente voluto e persino discretamente rivendicato, il che contribuisce a spiegare il crescente successo dell'evento; ma, dall'altra parte, nulla di più lontano da una artefatta strategia di marketing. Così come è singolare un altro aspetto, per il tasso elevato che se ne riscontra nei "barcolani": quell'elemento di volontarietà, di dedizione, di iniziativa. Qualcosa che appartiene più ai valori di una comunità solidale, che non all'imprescindibilità dell'imprenditore e che pure ha determinato, neppure tanto alla lunga, dei risultati anche economici piuttosto impressionanti. Ciò, a dire il vero, contrasta in qualche misura con un territorio - quello triestino - che, dopo i pur controversi fasti asburgici, e non sempre per ragioni indigene, non ha particolarmente brillato né sotto il profilo dei risultati imprenditoriali, né, mediamente, nell'apertura verso i "foresti". Si direbbe insomma, a giudicare la città e il territorio dalla "Barcolana", che ci sia una specie di sottotipo locale "barcolano", di nascita o elezione,

eccentrico rispetto ad una certa antropologia triestina. Che i luoghi comuni vorrebbero alquanto immobile e rinunciataria, e che alla luce dei fatti e di una più corretta lettura, sembra soprattutto oltremodo divisa rispetto ad altre realtà urbane e territoriali. Ecco allora che Barcola e i "barcolani", se sono profondamente triestini, non sono Trieste.

Eppure, è proprio con la "Barcolana" che la città e i dintorni hanno fatto sistema come raramente è riuscito.

Vi hanno contribuito soggetti pubblici e privati: ne è un esempio il dispositivo di sicurezza in mare che è andato organizzandosi nel corso degli anni, con il concorso di forze istituzionali e della marineria privata. La "Barcolana", insomma, o meglio quello che è diventata, rimane, in certa misura, un mistero che ne cela degli altri. E spesso i misteri implicano dei paradossi o vi coincidono: proprio Alessandro Chersi, il custode dello spirito originale della "Barcolana", ha regatato con Queen Marika. E Queen Marika, vedete, era una passera di sei metri, quanto a scafo e linee d'acqua: ma fu armata con un albero di 14 metri. E vinse, nella sua categoria. Era un ordigno a suo modo classico e sbalorditivo. Beninteso, il Capitano Chersi onora e preserva i valori primordiali della regata, ma è anche un professionista della vela, che ama competere e, ove possibile, vincere: averlo fatto in quel modo è dopotutto una ottima sintesi del suo ruolo. Insomma, se forse rimane in parte un mistero, non c'è dubbio che la "Barcolana" sia un felice incastro di paradossi, un pò come lo era uno scafo chiamato Queen Marika. E certamente lo è il fatto che l'enorme visibilità, oggi, dell'evento, deve molto a quella schiera di "invisibili", come ricorda Alessandro Chersi. E cogli in lui quasi un'increspatura emotiva, quando anche azzeccata, lo definisce "una sorta di hotel galleggiante con 170 posti". Nel senso che l'azienda dispone, nei pontili della cittadina - che sorge a metà strada fra Capodistria e Portorose - di venti barche a vela, di dimensioni variabili dai 31 ai 50 piedi: in pratica, a seconda dei casi, imbarcazioni che contano da due a cinque cabine, cioè in grado di ospitare dalle sei alle dodici persone. Ogni anno, in media, le barche gestite da Adria Service vengono utilizzate da quasi 2500 ospiti: turisti provenienti da ogni parte d'Europa, ovviamente con prevalenza da

parte degli appassionati geograficamente più vicini, ovvero italiani, tedeschi, austriaci. "Noi forniamo loro le imbarcazioni, e quando lo richiedono anche gli skipper - racconta il direttore: collaboriamo con una quindicina di timonieri esperti, anche se devo dire che sempre più spesso i clienti arrivano qui avendo già nel gruppo qualcuno in grado di guidare la barca". Partendo da Isola, le destinazioni sono molteplici: mete più vicine per le veleggiare fuori stagione (Trieste, Grado, Venezia, Rovigno), mentre in stagione piena si fa rotta sull'intero Adriatico, dalla Croazia alle coste italiane. Delle venti imbarcazioni di cui dispone Adria Service, peraltro, sette sono di proprietà dell'azienda isolana, mentre le altre tredici sono gestite nella modalità di "charter management", una pratica molto diffusa specialmente in Adriatico. "Significa che le barche sono di proprietà di aziende, o di privati, che ce le lasciano e ci permettono di noleggiarle, prendendoci una percentuale sul noleggio stesso", spiega Boris. Per chi le possiede è un vantaggio: le imbarcazioni restano sempre "vive", manutate e utilizzate con criterio dai professionisti di Adria Service, mentre la barca lavora nel charter, con le entrate generate in questo modo, coprirà tutte le sue spese e porterà un profitto annuale compreso tra il 7 e il 10% dei guadagni. Alla fine del periodo di noleggio di 7-10 anni, il proprietario guadagna circa il 50-70% dell'investimento iniziale quando vende. Del resto, le barche non sono sempre attive: la media di utilizzo, racconta Oman, è di 17 settimane per imbarcazione. Si può sperare di fare ancora meglio, ovviamente: intanto l'azienda cresce anche a livello di qualità organizzativa, occupandosi pure di manutenzioni e fungendo da agenzia per l'intero Mediterraneo. La Adria service d.o.o. è anche un venditore ufficiale di Elan Yachts. ● A.M.

Tel. +386 (0)5 6401103
www.adriaservice-yachting.com

A cura di M.P., in collaborazione con il Cap. Alessandro Chersi



Un "hotel galleggiante" da 170 posti

Nel porto sloveno di Isola, Adria Service dispone di 20 barche a vela per charter adriatici e soluzioni per Barcolana

È un vero e proprio "lupo di mare", Boris Oman. Fin dalla metà degli anni Ottanta, il giovane sloveno iniziò a fornire servizi di charter sulla propria barca a vela, partendo dalle coste di casa e arrivando praticamente...ovunque. Effettua la traversata da Portorose ai Caraibi, ad esempio, nell'87: per fermarsi poi un anno a Cuba, sempre portando in barca turisti. Poi la fine dell'avventura caraibica, il rientro in madrepatria, esperienze lavorative anche diverse, e infine il ritorno all'antico amore: la barca a vela. Prima con un socio - con cui ha gestito un parco barche superiore al centinaio - e quindi, undici anni fa, fondando Adria Service nel porto di Isola (il "marina" più importante della Slovenia, con i suoi 750 posti barca). Cos'è Adria Service? Oman, con un'immagine scherzosa ma anche azzeccata, lo definisce "una sorta di hotel galleggiante con 170 posti". Nel senso che l'azienda dispone, nei pontili della cittadina - che sorge a metà strada fra Capodistria e Portorose - di venti barche a vela, di dimensioni variabili dai 31 ai 50 piedi: in pratica, a seconda dei casi, imbarcazioni che contano da due a cinque cabine, cioè in grado di ospitare dalle sei alle dodici persone. Ogni anno, in media, le barche gestite da Adria Service vengono utilizzate da quasi 2500 ospiti: turisti provenienti da ogni parte d'Europa, ovviamente con prevalenza da

Noleggi con o senza skipper



Psicologia, psicoterapia e psicomotricità per il benessere

"CLIC!" fa, aprendosi, la palpebra del lupo.

"CLIC!" fa la palpebra del ragazzo. (da "L'occhio del lupo", di D. Pennac)



"CLIC!" fa, aprendosi, la palpebra del lupo. "CLIC!" fa la palpebra del ragazzo. (da "L'occhio del lupo", di D. Pennac). CLIC fa la palpebra dell'occhio ferito che si apre davanti a qualcosa che finalmente, dopo tanta solitudine e sofferenza, vale la pena di essere visto con due occhi ben aperti. Quel qualcosa è la meraviglia di un incontro fatto di curiosità, pazienza e ascolto. CLIC è il nome di un'associazione che fonda la propria attività su questi stessi principi: interesse,

rispetto, fiducia e condivisione, elementi fondamentali per il superamento degli eventi psicologicamente traumatici e per la salute psicologica più in generale. L'associazione CLIC Trieste - Psicologia e Psicomotricità si occupa di prevenzione, cura e studio del trauma e degli eventi di vita sfavorevoli, con l'obiettivo di promuovere il ben-essere e la piena espressione del sé e delle proprie potenzialità. A tal fine offre incontri, percorsi e attività formative finalizzati allo sviluppo delle competenze emotive e

relazionali, alla gestione dello stress, al sostegno alla genitorialità, oltre che alla prevenzione degli esiti negativi di violenze e abusi. Viene dedicata un'attenzione particolare alla riflessione sugli stereotipi culturali di genere e alla promozione di una cultura del rispetto. Si utilizzano metodologie centrate non solo sulla parola ma anche sul corpo, il movimento e il gioco, oltre che attività con la partecipazione di altre professionalità, come fisioterapisti, insegnanti, educatori ed educatrici, artiste e artisti, per coinvolgere la totalità della persona, sostenerne le potenzialità e valorizzarne la creatività. L'associazione si avvale della collaborazione di un'équipe multi-professionale per proporre percorsi clinici con approcci integrati, ed in particolare con-

senza psicologica per tutte le fasce d'età, per singoli, coppie e famiglie; formazione e supervisione per gruppi e gruppi di lavoro; psicoterapia secondo diversi orientamenti (anche in lingua inglese, francese e slovena) per affrontare importanti cambiamenti nella vita inclusi traumi, separazioni e lutti, problemi di autostima e difficoltà relazionali, anche in presenza di sintomi quali ansia, panico, fobie e disturbi dell'umore.

Offre inoltre percorsi educativi e riabilitativi di Pratica Psicomotoria Aucouturier, per singoli e gruppi di bambini e bambine in età scolare e prescolare. Tutto questo per aiutare le persone a stare bene con se stesse e con gli altri, a rimettersi in movimento quando il flusso della vita subisce un arresto, e a guardare al futuro con fiducia. ●

Tel. +39 380 1234541
www.clictrieste.it



I mille sapori del pollo

"Odio il brodo": un nuovo locale nel centro di Trieste esalta una carne spesso ritenuta "povera"



All'orizzonte l'idea di una catena di analoghi ristoranti

Nella nostra cultura enogastronomica, il pollo è considerato da molti come un cibo "povero". Un piatto tradizionale, certo, ma cucinato spesso allo stesso modo (allo spiedo, princi-

palmente) e senza grande inventiva. Invece, come si può constatare in altre parti del mondo, ci sono mille modi per utilizzarne le carni in cucina: ricette particolari che lo rendono davvero una prelibata lec-

cornia. Parte da questa considerazione la decisione coraggiosa e innovativa che ha portato lo chef Andrea Natali, un paio di mesi fa, ad aprire nel centro di Trieste un locale che fa

del pollo - cucinato davvero "in tutte le salse" - il suo richiamo principale. Si chiama "Odio il brodo", è in largo Santorio 5, e in poche settimane ha già ottenuto una grande attenzione da parte della clientela cittadina. A monte di questa scelta, sta peraltro un'esperienza personale davvero particolare. Il cuoco triestino è un autodidatta: ha girato il mondo, imparando ad essere più o meno segreti della cucina del sud-est asiatico (la cultura delle spezie, per citare un elemento fondamentale delle proposte attuali). E prima di tornare nella sua città, nel periodo più recente, ha lavo-

rato per un paio d'anni in ristoranti di grande livello a Montreal, in Canada. "Il nord America adora il pollo, lo mangia con frequenza e con una grande varietà di ricette. Io sono curioso: le ho studiate, le ho apprezzate, e ho pensato di utilizzarle integrandole con le mie conoscenze di cucina di altre parti del mondo", racconta Natali. Ecco l'idea: tornato a Trieste pochi mesi fa, ha dato vita al nuovo locale, dove "la cottura di una pietanza semplice come il pollo può dar vita a sapori veramente indimenticabili", assicura. Il menu di "Odio il brodo" spazia allora dai tacos ai panini, dal

pollo impastato all'america ai burritos, e via dicendo. Ma non è tutto: l'apertura del locale triestino potrebbe diventare il punto di partenza per dare vita ad un franchising, cioè a una catena di analoghi ristoranti dedicati al pollo. "Ho studiato la cosa dal punto di vista commerciale, mi pare che le condizioni ci siano. E visto il ritorno che abbiamo avuto in questi primi due mesi di apertura - davvero superiore alle aspettative, segno che anche la clientela è curiosa... - sono arrivate già le prime richieste di informazione al riguardo". Se son rose fioriranno, insomma: intanto, a Trieste, godiamoci un natale al gusto di pollo! ●

Tel. +39 389 3146365 - odioilbrodot@gmail.com



PH: TUTTE LE FOTO DI MASSIMO CRIVELLARI

Se il cantiere diventa un'esposizione

Dallo scorso anno **Monfalcone** ospita il MU\CA, unico museo italiano dedicato alla Cantieristica

Forse non tutti lo sanno, ma a Monfalcone esiste l'unico Museo italiano dedicato alla Cantieristica. Si chiama Mu\Ca ed è stato inaugurato ufficialmente nel 2017. L'esposizione museale illustra, attraverso testimonianze e documenti, oltre un secolo di storia, utilizzando un linguaggio contemporaneo e servendosi delle più moderne tecnologie multimediali. Il Mu\Ca ha sede nell'ex Albergo Operai del villaggio di Panzano, la città-fabbrica sorta attorno al cantiere su iniziativa dei primi proprietari, i fratelli Cosulich. Pesantemente bombardato durante la seconda guerra mondiale, l'edificio - che era stato progettato negli anni Venti dall'ingegner Dante Fornasari, come alloggio per gli operai celibi - è stato sottoposto ad un importante progetto di restauro e riqualificazione che ha mantenuto inalterato il fascino dell'imponente edificio, conservandone le caratteristiche originarie. Il Mu\Ca fa parte del progetto Polo Museale della Cantieristica Navale di Monfalcone: un museo diffuso che coinvolge il territorio in maniera diretta, non soltanto con il percorso interno al Mu\Ca, ma anche con una serie di percorsi



Arte Nei Transatlantici mostra aperta fino a gennaio 2019

esterni nel villaggio di Panzano. Il percorso espositivo del Mu\Ca si articola in 14 sale, per quattro grandi aree tematiche, ovvero:

- la città fabbrica, il Welfare aziendale e le guerre;
- il cantiere e gli imprenditori: l'evoluzione del territorio;
- la tecnica e la costruzione nel cantiere: dalle navi alle produzioni collaterali;
- il design di interni e la grande arte sulle navi e sul territorio.

Tecnologia e multimedialità permettono al Mu\Ca di raccontarsi a partire dalla storia del territorio, passando per la tecnica costruttiva fino al design navale e a un'importante collezione di arte del

Novecento (tra gli altri autori di cui ci sono opere esposte, citiamo importanti maestri del territorio come Mušic, Mascherini e Timmel). Grazie agli innovativi sistemi multimediali utilizzati, i visitatori sono accompagnati in una realtà immersiva, caratterizzata da un tunnel sensoriale, un simulatore di gru e altre postazioni di realtà aumentata e ricostruzione 3D, che rendono interessante il percorso per visitatori di tutte le età. Oltre alle visite guidate (disponibili anche in inglese e te-

Previsti anche percorsi didattici nel territorio

desco, visto il richiamo turistico che la struttura intende avere per la città e per il territorio), il Mu\Ca propone una svariata offerta di percorsi didattici e attività di laboratorio dedicati alle scuole di ogni ordine e grado. Sono previste attività di questo tipo anche per associazioni, gruppi e famiglie. Infine, va sottolineato che grazie all'APP gratuita (per sistemi IOS e Android), scaricabile da tutti gli store online, ed all'aiuto degli operatori del museo, è possibile scoprire il patrimonio diffuso sul territorio, con alcuni percorsi esterni programmati per toccare i luoghi fondamentali del villaggio di Panzano, dalle ville alle strutture sportive fino alle celebri "case operaie". D'inverno, il Mu\Ca è aperto al giovedì (orario 10-13), al venerdì e al sabato (10-18) e alla domenica (10-13, ma nel periodo natalizio fino alle 18.00). Inoltre, prosegue per tutto il periodo invernale la preziosa collaborazione tra Mu\Ca e Fincantieri (il più grande cantiere navale d'Italia), che consente al Museo di organizzare una serie di visite guidate in programma al sabato

Nuova sezione "Amianto"

Nel corso del 2018 il museo è stato arricchito di una importante sezione fotografica nella quale sono rappresentate le navi da primato che hanno segnato la storia produttiva del cantiere dal 1908 sino alle attuali grandi navi da crociera. È stato anche realizzato uno spazio particolare, il Memoriale per le vittime dell'amianto, dedicato a ricordare le conseguenze per la città dell'uso indiscriminato di questa fibra nelle realizzazioni navali, che comprende anche un pannello con i nominativi dei deceduti la cui causa riconosciuta è quella delle malattie asbesto-correlate.

mattina con partenza alle 10.00: sono previste visite a gennaio 12, 19 e 26 e a febbraio sabato 2. La prenotazione è obbligatoria entro il giovedì precedente, allo 0481 494280. ●

Tel. +39 0481 494901
www.mucamonfalcone.it



la ricerca dell'identità al tempo del selfie

un progetto Trieste Contemporanea e Associazione ArtSpace a cura di Giuliana Carbi e Gabriella Cardazzo in mostra a Trieste allo Studio Tommaseo (via del Monte 2/1) dal 12 gennaio al 21 febbraio 2019

Trieste Contemporanea. Dialoghi con l'arte dell'Europa centro orientale +39 040 639187
info@triestecontemporanea.it
www.triestecontemporanea.it

dal 12 gennaio al 22 febbraio 2019

opere di

Claudio Ambrosini	compositore	Italia
Luigi Arpini	attore	Italia
Cristiano Berti	artista visuale	Italia
Marc Camille Chaimowicz	artista visuale	Francia/UK
Malgorzata Dmitruk	artista visuale	Polonia
Diego Esposito	scultore	Italia
Patrick Faigerbaum	fotografo	Germania/Francia
Katja Fleig	coreografa/danzatrice	Francia
Giovanni Floreani	musicista	Italia
Manuel Frara/Interno3	videoartista	Italia
Daniela Gattorno	attrice	Italia
Laure Keyrouz	performer	Libano
Giuliana Jacolutti	artista visuale	Italia
Samir Mehanovic	filmmaker	Bosnia
Ian McKeever	artista visuale	UK
Lada Nakonechna	artista visuale	Ucraina
Marija Pende	scultrice	Croazia
Cristiana Moldi Ravenna	poetessa	Italia
Remo Rostagno	performer	Italia
Mario Sillani Djerrahian	fotografo	Italia
Sonia Squillaci	artista visuale	Italia
Leon Tarasewicz	artista visuale	Polonia
Gian Carlo Venuto	artista visuale	Italia
Andrzej Welminski	performer/attore	Polonia

ASSOCIAZIONE CULTURALE IN VIAGGIO CON LE MUSE PROGETTO BEL COMPOSTO: STORIA, ARTE, MUSICA

«Bel composto»: dalle parole coniate dallo storico dell'arte Filippo Baldinucci nel 1692 per definire l'impiego simultaneo di più tecniche artistiche in un medesimo spazio, ad un nuovo soggetto nel campo della divulgazione culturale attivo dal 2011 tra Trieste e Ferrara. Bel composto: storia, arte, musica: lo scopo è far conoscere e riscoprire la storia, l'arte e la musica del nostro passato attraverso incontri, conferenze, manifestazioni artistiche, visite a tema, itinerari e viaggi accompagnati da letture e ascolti di brani musicali sui luoghi, in collaborazione con artisti, esperti e studiosi. Ideatori e promotori ne sono la storica dell'arte triestina Pamela Volpi e lo storico e violoncellista ferrarese di formazione romana Valentino Sani - fondatori alla fine del 2010 dell'Associazione Culturale In viaggio con le Muse - già impegnati in diverse iniziative di alta divulgazione culturale tra Roma, Ferrara, Trieste e gli Stati Uniti. Pamela e Valentino vi aspettano alla presentazione del nuovo programma giovedì 7 febbraio 2019 a palazzo Vivante alle ore 17.

Tel. +39 349 4695027 - www.belcomposto.net



Inaugurata a Trieste al Salone d'arte di via della Zonta 2, alla presenza di un folto pubblico, la personale del pittore Fabio Colussi, dedicata alla veduta marina: preziosi oli inediti, realizzati con grande maestria site specific, soprattutto nel 2018 dal "pittore del mare", come lo ha definito nella prolusione critica l'architetto Marianna Accerboni,

curatrice della rassegna, già visitata da più di quattrocento persone. Tra gli ospiti anche l'assessore alle Risorse umane Michele Lobbiano, che ha portato il saluto del Comune di Trieste. In quest'esposizione - ha affermato Accerboni - Colussi ricostruisce con delicatezza e calibrata vena lirica il fascino del mare della sua città, Trieste, accostandolo anche a quello di Venezia.

La medesima, sottile inclinazione neoromantica, intrecciata a una personale e sensibilissima vena cromatica e a una grande abilità tecnica, caratterizza le sue vedute. Così l'artista sa catturare l'ineffabile luce del golfo, definita unica dal grande architetto Richard Rogers, quella magica della Serenissima e la pace della laguna, consegnandoci un mondo, in cui sognare ancora, grazie al prezioso virtuosismo di questo poeta del paesaggio. Memore di una vena neoclassica, che appartiene culturalmente a Trieste, l'artista prosegue in modo del tutto personale l'antica tradizione di vedutisti veneziani quali Guardi e Canaletto, vicino al primo per ispirazione poetica e al secondo per l'interpretazio-

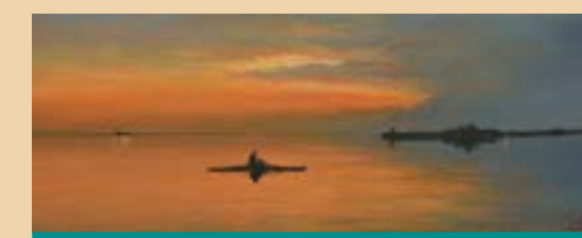


Venezia, 2017 - olio su tela - cm 35x50

Il pittore del mare

Al Salone d'arte di Trieste fino al 15 gennaio, la personale di Fabio Colussi

ne più razionale dei luoghi. Ma, agli esordi, Colussi ha guardato anche ad artisti giuliani come Barison, Zangrando, Flumiani e Grimani, tutti legati alla grande tradizione pittorica e coloristica veneziana, che rappresentò un importante punto di riferimento, tra '800 e '900, accanto all'Accademia di Monaco e Vienna, per i pittori triestini. Altro fulcro fondamentale - ha proseguito il critico - fu infatti per loro la cultura austro-tedesca. E non a caso nelle opere di molti di questi e in quella di Colussi, compare spesso una luce azzurro-grigia, che più che un colore rappresenta un'atmosfera, una sorta di evocazione di quello "sturm und drang" (tempesta e impulso), che nel mondo germanico pose le basi del Romanticismo: punti di riferimento che costituiscono interessanti chiavi



Ora serena, 2018 - olio su tavola - cm 20x40



Marina al tramonto, 2018 - olio su tela - cm 30x50

di lettura della sua pittura, connotata da intuizioni che alludono istintivamente anche alla cultura visiva mitteleuropea. Non a caso infatti Colussi è stato accolto con

grande entusiasmo da un pubblico internazionale nella recente esposizione curata da Accerboni all'Ufficio di collegamento della Regione FVG a Bruxelles. ●

Tel. +39 335 6750946 - www.mariannaaccerboni.com

TRATTAMENTO RIFIUTI • RECUPERO, LAVORAZIONE E COMMERCIO MATERIALI RICICLABILI
DEMOLIZIONI INDUSTRIALI • BONIFICHE • ECOLOGIA E SERVIZI

Calcina

Iniziative Ambientali



Augura Buon Natale e un felice anno nuovo

Via Caboto, 23 - Trieste - Tel. +39 040 828824 - 380527 - info@calcina.com - www.calcina.com