

IL PICCOLO NORDEST ECONOMIA NE

MARTEDÌ 13 DICEMBRE 2016

L'ANALISI

LE INCOGNITE DI UN FUTURO IN SALITA

di JAN VAN DER BORG

Il turismo montano rimane uno dei pilastri portanti dell'economia turistica delle regioni del Nordest, in particolare per il Veneto e il Trentino Alto Adige. Insieme Trentino Alto Adige, Veneto e Friuli Venezia-Giulia rappresentano circa l'80% del turismo montano Italiano. Tuttavia le prospettive per tale forma di turismo del Nordest sembrano piuttosto ambigue. La qualità del turismo e il valore aggiunto che esso è in grado di generare non dipendono tanto dai micro cambiamenti congiunturali, come ad esempio il tasso di cambio, il prezzo del petrolio, o il Pil, bensì da una serie di megatrend che stanno radicalmente modificando il mercato turistico. Due di queste sembrano i più rilevanti per il turismo montano: il cambiamento del clima e il confermarsi dell'economia dell'esperienza.

Le conseguenze dei cambiamenti climatici per il turismo montano sono sia positive sia negative. Per quanto riguarda la stagione estiva, sembra consolidarsi innanzitutto la tendenza ad un allungamento del periodo speso da parte di chi è solito praticare tutte quelle attività tipiche di tale stagione poiché *outdoor*, come ad esempio il *trekking*, il *climbing*, e il *mountain biking*. Nei mesi di giugno e di settembre la richiesta per un soggiorno in montagna è cresciuta notevolmente. Suddetto rafforzamento e la conseguente estensione della stagione estiva sono incentivati anche da un rinnovato interesse da parte dei turisti più giovani, che sembravano essersi disamorati della vita di montagna. Inoltre, la fuga dalle sempre più calde e afose pianure a luglio e agosto darà un'ulteriore spinta positiva al turismo montano estivo. Aiuta infine, specie in questo periodo di austerità economica diffusa, il fatto che una vacanza estiva in montagna ha costi più contenuti per una famiglia rispetto a una vacanza montana invernale e persino a confronto di molte altre vacanze estive trascorse altrove.

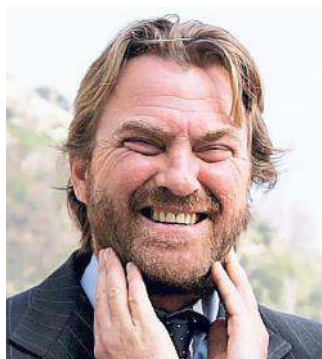
Le conseguenze del clima che cambia per la stagione invernale sono invece piuttosto preoccupanti. Il numero di mesi con tempo adatto agli sport invernali, per forza di cose, sta diminuendo. Si nota ad esempio un netto slittamento dell'inizio delle condizioni meteorologiche perfette per avviare la stagione invernale dal mese di dicembre al mese di gennaio.

■ SEGUE A PAGINA IV



L'IMPRENDITORE
Donadon: «Cortina, Mondiali all'insegna della sostenibilità»

■ POSSAMAI ALLE PAGINE VI E VII



L'ALBERGATORE
Bocca: «Montagna poco internazionale Troppi orticelli»

■ FIUMANÒ A PAGINA IX



MANIFATTURA
Sci, ciaspole, scarponi Nordest apripista negli attrezzi sportivi

■ DE POLO ALLE PAGINE XII E XIII



TECNOLOGIE
Impianti di risalita e innevamento vince l'innovazione

■ VIETINA A PAGINA XIV

L'INDUSTRIA DELLA NEVE

Riscaldamento del clima via via più condizionante per le località a bassa quota. Ecco perché, fra chance e insidie, il turismo invernale cambia pelle

■ BENNA E VALLIN
ALLE PAGINE II, III E IV



MONTAGNA ■ LO SCENARIO

SEMPRE MENO NEVE

LA SFIDA DIVENTA IL NUOVO TURISMO

Il clima diventa ogni anno di più la variabile chiave
Non solo sci: leva eventi e alberghi alla prova "wellness"

di ELEONORA VALLIN

La stagione invernale 2016-2017 si apre con un generale e moderato ottimismo degli operatori a Nordest. Ma più si scende di quota, più peggiorano le previsioni. La stagione 2015-2016 ha lasciato l'amaro in bocca sia agli sciatori bisognosi di neve per scivolare giù dai monti, sia agli addetti ai lavori, costretti a creare artificiali lingue bianche in un panorama di terra ed erba. Poco piacevole anche agli occhi. Anche quest'anno sarà il meteo il principale pericolo del turismo stagionale invernale.

Le previsioni di Skipass Panorama parlano, per la montagna italiana, di un +3,2% di arrivi e +3,8% di presenza con un soggiorno medio di 4,3 notti.

Stranieri in crescita del 5,7%, italiani a +19%. Ma con le temperature fin troppo alte, registrate fino agli ultimi giorni, è stato difficile anche sparare le neve con i cannoni. Così in Friuli Venezia Giulia che sconta gli impianti alle quote più basse. Meno in Veneto, mentre in Alto Adige la stagione è già partita alla grande con iniziali nevicate e, soprattutto, temperature più fredde che hanno favorito anche i fiocchi artificiali.

Investire per innevare

È tuttavia evidente che la prima necessità, derivante dal fattore climatico, è rendere possibile l'innnevamento. Via quindi ai grandi investimenti per creare artificialmente ciò che la natura non offre più. «Quest'anno abbiamo potenziato la capacità di fare neve», conferma Marco Tullio Petrangelo, direttore Promoturismo Fvg, società pubblica che gestisce 34 impianti in Friuli Venezia Giulia (512 mila primi ingressi nel 2015). «Abbiamo investito sui bacini di contenimento dell'acqua piovana, sulla loro impermeabilità e sullo stoccaggio, aumentato il numero dei cannoni e la potenza». «La filiera dell'innnevamento»,



Daniela Vecchiato, direttore di Alpe Cimbra Folgaria Lavarone Luserna



Marco Tullio Petrangelo, direttore generale di Promoturismo Fvg

» In Friuli Venezia Giulia strutture ricettive alle prese con la richiesta di "esperienze" dei clienti. Impianti pubblici, esauriti tutti i fondi previsti dalla Giunta Illy

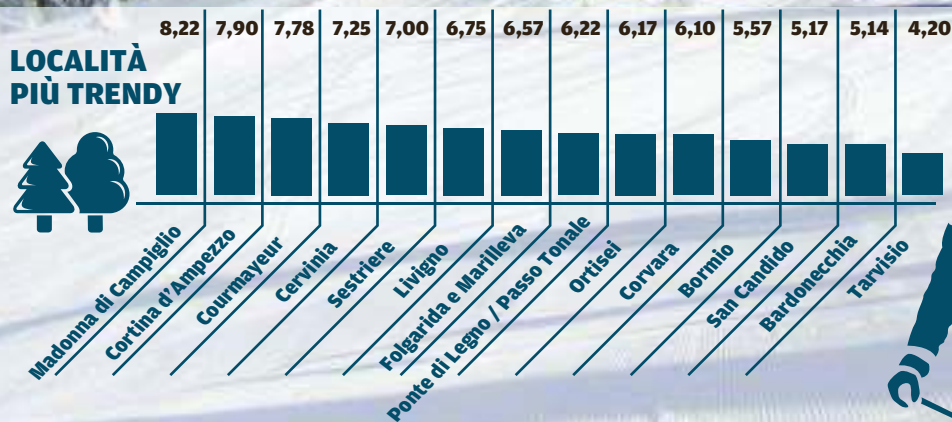
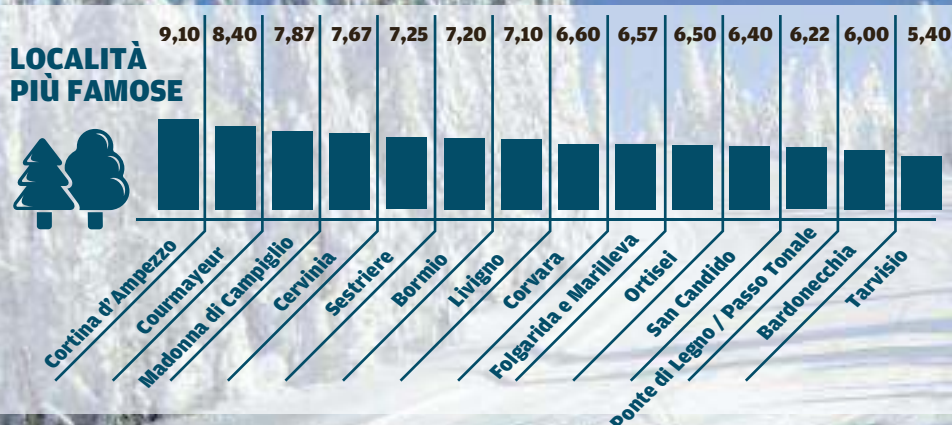
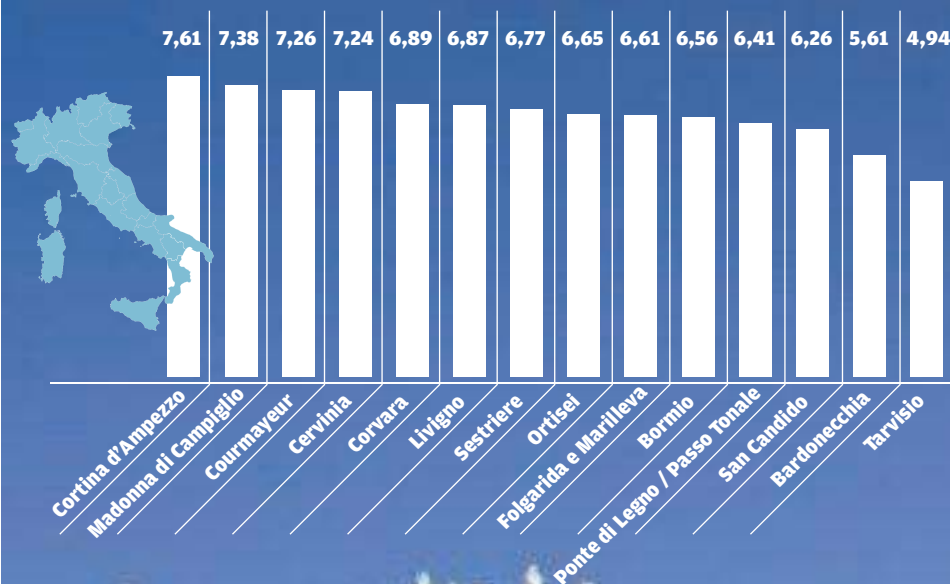
annuncia Petrangelo, «sarà nuovamente oggetto di investimenti anche nei prossimi anni. Abbiamo preso atto delle temperature alte e che abbiamo a disposizione meno giorni di neve e non siamo ad alte quote».

«Il 2015 è stato un anno orribile», aggiunge Thomas Mussner, direttore di Dolomiti Superski, che gestisce dodici valli e, con 1.200 chilometri di piste e

450 impianti di risalita, è di fatto il comprensorio più grande. «Quest'anno le condizioni erano ottimali e abbiamo aperto in anticipo, già il 17 novembre. C'è voglia di sciare e siamo scelti per l'ampiezza del comprensorio e la qualità della neve. Una fiducia guadagnata sul campo: quest'estate abbiamo investito 80 milioni in piste nuove, in confort e trasporti, 20 milioni solo per l'innnevamento. Questa stagione ci presentiamo con sette nuovi impianti, tre nuove piste e tre impianti ristrutturati». «Ci aspettiamo la neve e una stagione diversa dal 2015, che comunque è stata record perché siamo comunque riusciti a garantire l'innnevamento», spiega Daniela Vecchiato, direttore dell'azienda per il Turismo Alpe Cimbra per i comprensori di Folgaria-Lavarone e

PISTE MERAVIGLIOSE

IL RANKING DELLE PRINCIPALI LOCALITÀ MONTANE ITALIANE



Skipass Panorama Turismo - Osservatorio Italiano Inverno 2016-2017

Luserna (40 mila presenze in stagione). «Abbiamo aperto il 3 dicembre: non c'era neve, quindi ci siamo attezzati».

Piacere, wellness, cucina

Questa sarà comunque una stagione di ritorno agli sci, complice le promozioni e le agevolazioni proposte, specie per i bambini. Ma gli operatori sanno che la tendenza è sempre più "esperienziale" e le tre ri-

chiede del turista oggi sono: piacere, benessere e cucina. «Nelle nostre valli vantiamo tredici ristoranti e cuochi a stelle Michelin, 10 mila strutture ricettive di prim'ordine con Spa e wellness, scuole di sci professionali specializzate anche nel freestyle, guide e accompagnatori professionisti per far conoscere il territorio. Proponiamo aperitivi sulla neve, sauna in quota,

logistica e trasferimenti a bordo slitta», spiega Mussner. «Sarà una stagione di eventi», aggiunge Vecchiato, direttrice di quelle che sono le montagne di molti veneti. «Prove su pista di nuovi marchi di sci e scarponi, rafting ed eventi enogastronomici, arrampicata, sci alpinismo ma anche cartoni animati in pista per i più piccoli».

Alpe Cimbra si presenta con

I TUOI PIEDI SONO UN PROBLEMA?

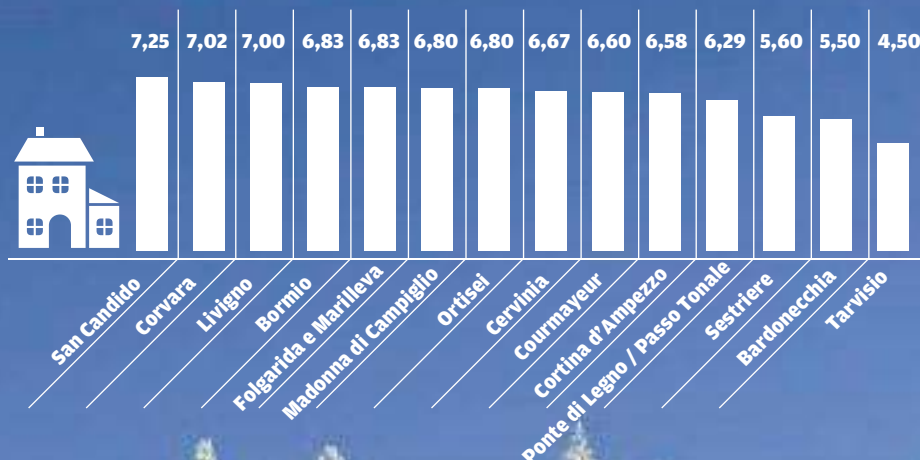
CENTRO
BENTRACERE
PIEDE

Via Carducci, 5 - Trieste - 040.37.21.256

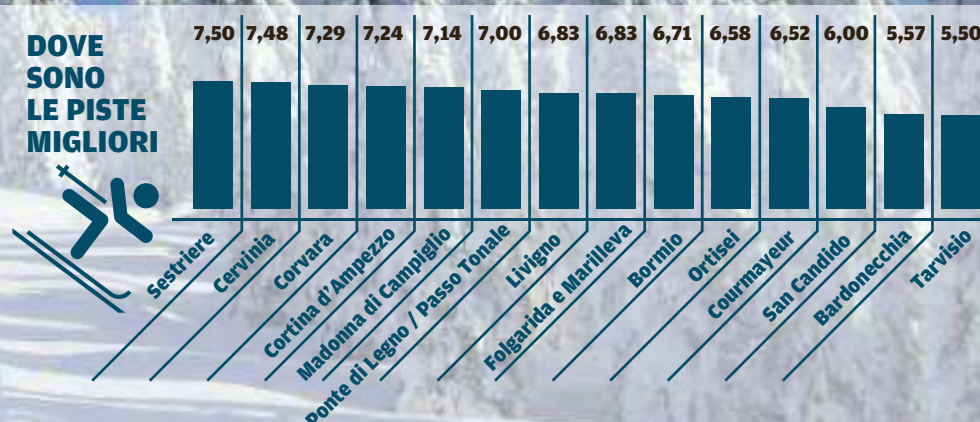
- ✓ check up digitale in 3D del piede
- ✓ fisioterapista e tecnico ortopedico in sede
- ✓ plantari ortopedici



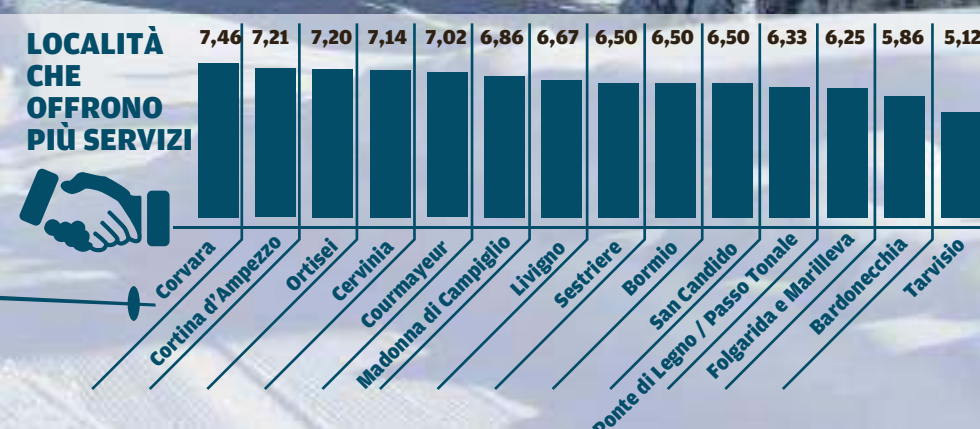
DOVE SONO GLI ALBERGHI MIGLIORI



DOVE SONO LE PISTE MIGLIORI



LOCALITÀ CHE OFFRONO PIÙ SERVIZI



CROMASIA

un marketing promozionale tutto rivolto alle famiglie, con tariffe agevolate per mamme e papà con bimbi sui *pass* giornalieri, *baby park* in pista e, in hotel, il programma «Family emotion» per affidare ad animatori e maestri di sci, dalla mattina alla sera, i propri pargoli e provare, nella solitudine ricercata della coppia, una cavalcata sulla neve o a guidare una slitta o

scendere in *mountain bike* giù per le piste.

Investimenti a monte

Più complessa la situazione in Friuli Venezia Giulia: «Apriamo con le stesse piste del 2015», spiega Petrangelo, «gli investimenti li abbiamo fatti a monte, perché uno non scia con l'erba». Almeno non sono state toccate le tariffe degli *skipass*, ma dopo il fallimento dei privati, in

Fvg, anche il pubblico oggi fatica. «All'alba dei tempi gli impianti in Fvg erano in mano ai privati, tutti falliti negli anni '80, e così la Regione ha rilevato tutto», spiega il dg di Promoturismo Fvg. «Nel 2000 intervenne un grosso piano strategico di investimenti nel comparto sciistico da parte della giunta Illy per 200 milioni. Quest'anno spenderemo gli ultimi 3,5 milioni a



Lezione di sci per una giovane turista



Marco Michelli, Federturismo veneto



Paola Schneider, Federturismo Fvg



Thomas Mussner direttore Dolomiti Superski @ Copyright Wirsthaler

» Cortina ha vissuto sugli allori del passato ma ora in vista del Mondiale del 2021 c'è un fervore teso a migliorare la qualità dei servizi: «Si respira aria di investimenti»

mo, fino all'Epifania si lavora poi si vedrà, abbiamo molta clientela dall'Est ma anche l'Italia si sta muovendo. Stiamo iniziando ad attrezzarci e vediamo finalmente i primi alberghi con piscine ma con *Spa* e *wellness* ce ne sono pochi. Si possono fare grandi sforzi ma è una partita immensa», precisa, «e noi abbiamo altre peculiarità: dobbiamo unire la montagna, anche d'inverno, con l'esperienza del vino, tra cantine, degustazioni e agroalimentare, specie oggi che sulla neve dobbiamo fare meno affidamento: bisogna pensare a nuovi tipi di turismo». «Ma i nostri albergatori», aggiunge, «hanno difficoltà a ristrutturare gli immobili e, oltre alla concorrenza leale dei *competitor*, c'è anche quella sleale dei nuovi protagonisti, come Airb&b, che erodono parte del-

le quote di mercato prima in mano all'albergatore, e avere meno soldi significa anche meno possibilità di ristrutturare».

La corsa verso Cortina2021

Si respira invece un sano ottimismo nelle Dolomiti venete a partire dalla sua perla, Cortina, al top dell'ultimo osservatorio Skipass Panorama come meta più ambita, famosa, e appena dopo Madonna di Campiglio alla voce *trendy*, anche se penalizzata nel settore ricettivo. «Abbiamo fatto il pienone per l'Immacolata ma Natale va a rilento perché gli italiani aspettano la neve. C'è una richiesta minore di giorni di permanenza, da 7 a 3-5. Qui vincono, più che le piste, la vita sociale, gli eventi e le feste», spiega Gianluca Lorenzi, a capo degli albergatori locali.

Ma all'orizzonte ci sono i Mondiali di Cortina 2021: «La Regione», prosegue, «ha messo in piedi due bandi per contributi a fondo perduto fino a 200 mila euro che è poco ma è un primo aiuto e gli imprenditori stanno rispondendo bene, partiranno molte ristrutturazioni». «Cortina ha un po' dormito sugli allori delle vecchie Olimpiadi e dei vip che l'hanno scelta per anni», conferma Marco Michelli, presidente di Federalberghi Veneto. «Ora, in vista del 2021, c'è un fervore teso a migliorare la qualità di alberghi e impianti, si respira un'aria positiva di investimenti. Ma saranno i mondiali di tutta la montagna bellunese perché si respira voglia di fare ovunque, non solo a Cortina», precisa. E quanto alla stagione alle porte, aggiunge: «Siamo moderatamente ottimisti, speriamo di chiudere con segno positivo, più 4-5% per le presenze. Dal 2007, con la crisi, la montagna ha perso per anni molti punti, ci vorrà molto per recuperare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INSERTO A CURA DI
MAURIZIO CIAFFA

**Salus**

INSIEME PER LA SALUTE

tel. 0481 30823

poliamb2@salusfvg.it

Dott. Paolo Melchiorre

Specialista in pneumologia
Visita pneumologica

Spirometria semplice o con test di broncodilatazione

**Salus**

INSIEME PER LA SALUTE

tel. 0481 30823

poliamb2@salusfvg.it

Dott.sa Antonella Fontana

Dott. Marco Gergolet

Specialisti in Ginecologia ed Ostetricia

Servizio di laser terapia in ginecologia

Ripristino funzionale apparato genitale femminile

**Salus**

INSIEME PER LA SALUTE

tel. 0481 30823

poliamb2@salusfvg.it

Dott.ssa Barbara Vitrani

Neurologia

Visite specialistiche dedicate
alla medicina della CEFALEA

di CHRISTIAN BENNA

Il lavoro, che è quasi un miraggio giù in pianura, indossa zaino e ciaspole e prova a salire su in montagna. A caccia di opportunità in alta quota ci sono governanti, addetti al noleggio sci e agli impianti di risalita, pizzaioli, baristi, baby sitter in lingua inglese, personale di sala e in cucina, massaggiatori e massaggiatrici. È lunga la lista dei mestieri del turismo bianco. Ma la scalata all'occupazione è un terreno sempre più accidentato. Perché l'effetto valanga della crisi economica ha sommerso anche i lavoratori stagionali di montagna, un esercito ormai impoverito e a ranghi ridotti, che quest'anno, tra Veneto e Friuli Venezia Giulia, dovrebbero aggirarsi tra 8 - 10 mila unità, grosso modo quanti erano l'anno scorso ma circa un quarto in meno rispetto agli anni buoni, gli scintillanti anni novanta, quelli delle lunghe vacanze sulle nevi.

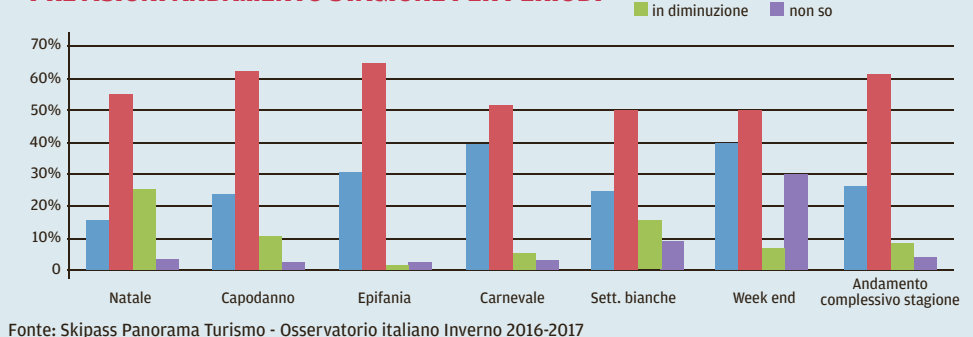
Figure invisibili

Le statistiche concedono sponde incerte o comunque approssimative per capire il fenomeno attuale dell'occupazione a bordo pista. Gli stagionali sono i nuovi lavoratori invisibili: 12 ore di fatica al giorno per 5 o 6 mesi, talvolta inquadrati da contratti estero-vestiti o assoldati con una pioggia di *voucher* e di ore in "nero". E per chi ha un impiego "regolare" sta venendo meno anche l'indennità di disoccupazione, dimezzata da un provvedimento del governo sulla nuova Naspi.

La ripresa del turismo di montagna c'è ma è a macchia di leopardo. Secondo le previsioni dell'osservatorio Skipass Panorama la montagna italiana accoglierà il 3,3% di turisti in più per la stagione 2016-2017. L'asso pigliatutto rimane il Trentino Alto Adige con il 25% di quote di mercato, sale il Friuli Venezia Giulia (dal 5,1% al 6,3%) mentre perde terreno il Veneto (dal 5,1% al 4,5%). Il presidente regionale degli albergatori veneti Marco Michielli conferma che «siamo ancora lontani dai livelli precisi» e anche se «il turista italiano torna a spendere lo fa con molta più attenzione rispetto al passato».

Meno ammortizzatori sociali

Insomma se non si torna a crescere, anche l'occupazione di montagna rischia di rimanere a terra. Fino a qualche anno fa i lavoratori che orbitavano attorno all'industria delle vacanze erano visti quasi con invidia. Sei mesi di duro lavoro, ma in località piacevoli al servizio di clienti rilassati e invogliati a spendere. E lì attendeva poi un semestre bianco coperto dall'indennità di disoccupazione. Oggi la nuova Naspi è stata dimezzata da un provvedimento del governo sulla nuova Naspi.

IL TRIONFO DELL'IMPIEGO ATIPICO**SCUOLE DI SCI PER REGIONE****PREVISIONI ANDAMENTO STAGIONE PER PERIODI**

Fonte: Skipass Panorama Turismo - Osservatorio italiano Inverno 2016-2017

DIECIMILA STAGIONALI GIOVANI, FORTI, PRECARI

La recessione ha decimato il numero di addetti attivi nel turismo invernale e neanche quest'anno si prevede una crescita: sei mesi di lavoro sempre più duro

zata da un provvedimento del governo. E si tratta dell'ennesimo allarme per una categoria che, secondo i sindacati, è a rischio povertà. La Filcams di Belluno denuncia anche diverse scorrettezze se non pratiche illegali tra le grandi catene alberghiere. Dice Fulvia Diana Bortoluzzi, segretaria provinciale di

Filcams: «Capita frequentemente che uno stagionale viene assunto con contratti esteri e poi mandato in missione in alberghi italiani, quindi pagato a giornata e senza straordinari. Così oltre a sfruttare i lavoratori si fa concorrenza sleale ai piccoli hotel a gestione familiare». A parlare con gli operatori del settore

c'è poca aria di festa. A complicare la vita di albergatori, ristoranti e gestori di impianti sciistici, oltre ai portafogli dei concorrenti, ci si è messo anche il cambiamento climatico che rischia di desertificare le presenze. Nevecherà, assicurano i bollettini meteo. Intanto si preparano i cannoni per la neve artifi-

ciali. Alcuni impianti come quello di San Giorgio, nel Veronese, hanno alzato bandiera bianca, colpa di mala gestione e perfino di tentativi di infiltrazioni mafiose. Ma il fatto è che sulle Prealpi c'è sempre meno neve. Oggi in regione si trovano circa 30 imprese che operano negli esercizi funiviari con 1.000 dipendenti,

perlopiù stagionali, che garantiscono un giro d'affari di 60 milioni di euro. «Il *climate change* ha messo a rischio diversi comprensori», dice Renzo Minella, presidente di Anef Veneto, l'associazione degli impianti di risalita e direttore marketing della Ski Area San Pellegrino. Le famiglie fanno vacanze mordi e fuggi. Per noi diventa difficile rimanere in piedi».

Nuovi incentivi

La Regione Veneto ha erogato nuovi incentivi per il turismo in montagna con l'obiettivo di sostenere nuove imprese innovative in grado di garantire occupazione. Perché, per far sì che il lavoro torni su in montagna, bisogna ingegnarsi nell'attrarre turisti da tutto il mondo. Gianluca Lorenzi è alla guida di Federalberghi Cortina d'Ampezzo, la località che probabilmente ha risentito meno della crisi degli ultimi anni, con 40 hotel e circa 500 lavoratori stagionali, e che ora guarda al futuro con ottimismo grazie anche ai mondiali di sci che saranno ospitati nel 2021. «La vacanza sugli sci», dice l'imprenditore, «è ormai una nicchia per pochi. Perciò abbiamo puntato sull'internazionalizzazione, visto che il 60% dei turisti arriva dall'estero, e sul concetto di benessere». E non è tutto. Secondo Lorenzi l'offerta turistica deve guardare oltre il proprio territorio. «Dobbiamo sapere offrire pacchetti completi che magari prevedano una gita al lago o una visita culturale nelle città d'arte. Solo così, forti del territorio possiamo sfidare la globalizzazione del turismo. Neve o non neve la montagna vince se è fa rima con benessere».

Cambiamento di pelle

Il cambiamento di pelle del turismo bianco sta mettendo a dura prova le imprese e anche gli stagionali. Anche in Friuli Venezia Giulia si tira la cinghia. «Vogliamo essere ottimisti», spiega Paola Schneider, presidente di Federalberghi regionale, «ma la crisi ha colpito duro. E molte imprese hanno paura di investire. Non credo ci sarà un aumento dell'occupazione. Anzi in molte strutture si punterà al risparmio».

CRIPRODUZIONE RISERVATA

L'ANALISI / SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

LE INCOGNITE DI UN FUTURO IN SALITA

Inoltre, il limite neve interessa sempre più spesso solo le alte quote mettendo in serie difficoltà molte località con impianti e piste più basse ed esposte al sole.

Questi cambiamenti sicuramente graduali saranno accompagnati sempre più spesso da imprevedibili episodi di tempo estremo, che, specialmente nelle montagne, possono creare disagi agli abitanti e ai visitatori causando a volte addirittura delle vittime.

L'esperienza unica sta diventando la principale fonte

di valore aggiunto nell'economia moderna. Nasce così il cosiddetto turismo creativo, una forma di turismo che prevede un turista attivamente partecipe alla creazione, appunto, della qualità dell'esperienza turistica. La standardizzazione e la massificazione che troviamo in destinazioni mature come quelle montane tolgono spazi vitali a modelli di business innovativi che prediligono questa personalizzazione e differenziazione. Le nostre montagne possiedono tuttavia ancora moltissime risorse essenziali per distanziarsi dai modelli di business tradizionali e per offrire ai loro clienti delle emozioni forti e condivise, cavalcando pertanto pienamente questa crescente voglia di au-

tenticità e di unicità attraverso processi di co-creazione.

Il turismo montano nelle regioni del Nordest è destinato insomma a cambiare negli anni a venire. La crescita del turismo montano nei mesi estivi si consoliderà ulteriormente, mentre le destinazioni che da sempre contano sulla stagione invernale dovranno affrontare sicuramente maggiori difficoltà a restare competitive.

Mentre queste tendenze sono comuni per le località montane del Nordest, c'è però, una netta differenza tra le destinazioni montane del Trentino Alto Adige da un lato e quelle venete e friulane dall'altro. Mentre le prime sembrano anche nei mesi invernali reggere meglio la con-

correnza sempre più spietata delle località montane estere, quelle venete e friulane sono decisamente più in affanno, anche nei confronti dello stesso Trentino Alto Adige. Le spiegazioni per questo divario sono molteplici. Innanzitutto, i brand Trentino e Sud Tirol sono più conosciuti tra gli sciatori rispetto a quelli del Veneto e del Friuli Venezia Giulia. Esiste inoltre un notevole gap infrastrutturale. Molte località montane venete e friulane sono meno facilmente raggiungibili, in particolare modo nei momenti di massimo afflusso, che i loro diretti concorrenti. In attesa anche dei mondiali di sci a Cortina, va fatto un investimento in modi di trasporto *slow* e nel sistema di trasporti pubblici.

Inoltre, va considerato seriamente un investimento in impianti e comprensori turistici innovativi e adatti per lo sciatore di oggi che vuole fare i cosiddetti caroselli. L'idea di aprire un collegamento sciistico a basso impatto ambientale tra San Vito di Cadore e Selva andava in questa direzione.

È del tutto evidente che nel medio-lungo periodo alcuni di questi investimenti, così come sono stati fatti nel Trentino Alto Adige, sembrano alquanto insensati in vista delle conseguenze dei cambiamenti climatici, ma, come diceva l'economista Keynes, «nel lungo periodo siamo tutti morti», e per non far morire una buona fetta delle località montane del Nordest in at-

sa di una radicale riconversione dell'offerta turistica (abbracciando prodotti legati, ad esempio, al benessere, allo sport e alla salute sostenuti da una precisa offerta di prodotti alimentari tipici e di produzione biologica), queste progettualità sono ancora indispensabili. E siccome non tutti sono in grado di raggiungere i tanti posti davvero meravigliosi delle nostre montagne e siccome il turismo dovrà sempre di più essere per tutti, una maggiore infrastrutturazione delle montagne del Nordest, fatta ovviamente con grande intelligenza, servirà anche nel futuro a reggere una parte essenziale dell'economia montana.

Jan van der Borg

CRIPRODUZIONE RISERVATA



Sciatori sul Faloria

INVESTIMENTI ■ LA MAPPA

IMPIANTI SCIISTICI
CIASCUNO GIOCA
LA SUA PARTITA

Pianeti diversi: in Friuli Venezia Giulia decide la Regione in Veneto privati deboli ma con l'aiuto dei Fondi di confine

di STEFANO VIETINA

Finanziamenti pubblici o privati per alimentare il turismo invernale a Nordest? Le ricette sono diverse, con la comune consapevolezza da parte degli enti pubblici, però, che il settore è strategico, che bisogna sostenerlo, che è un volano imprescindibile per l'economia della montagna. Il panorama è assai variegato, sia per quanto riguarda la proprietà degli impianti (tutti della Regione, ad esempio, in Friuli Venezia Giulia, privati altrove), sia per i finanziamenti a cui si può accedere, sotto vari capitoli di spesa, per ammodernare l'esistente, ma soprattutto per spingere sulla leva dell'innervamento programmato. Affidarsi solo al cielo, dopo le ultime stagioni scarse di precipitazioni, non è più possibile.

Fra Regione e Fondi di confine

«L'impiantistica è strategica per noi», sottolinea Federico Caner, assessore al Turismo della Regione Veneto, «e l'impegno economico negli ultimi quattro anni, con i Fondi Coesione e Sviluppo (FCS) 2013-2017, è stato di 14 milioni per nuovi impianti, ammodernamenti e revisioni. E ne avevamo messi a disposizione anche di più. Ora ci stiamo muovendo con un bando da 13 milioni per l'adeguamento delle strutture ricettive della montagna veneta: i primi segnali sono di grande interesse. Insomma la montagna ha voglia di rilanciarsi anche in Veneto e impianti e piste debbono necessariamente andare di pari passo con la ricettività».

«L'anno scorso abbiamo avuto una stagione molto difficile per la mancanza di neve naturale fino a gennaio», sottolinea Renzo Minella, presidente degli impiantisti (Anef) del Veneto, «ma è dimostrato che dove le società impiantistiche sono riuscite a fare la neve, gli alberghi hanno avuto una delle stagioni migliori».

Dunque gli impianti, che in Veneto sono 200, tirano se anche il tessuto circostante fa la sua parte, e viceversa. Una grossa mano all'impiantistica veneta arriva dai Fondi comuni di confine (Fcc), organismo presieduto da Roger De Menech, che rappresenta un polmone fondamentale per i progetti strategici. Si parla di cifre importanti per questo settore: oltre 66 milioni di euro dal 2012 ad oggi, già stanziati ed in parte utilizzati, per una spesa complessiva di 91 milioni.

È anche grazie a questi fondi che il Comelico potrà puntare allo sviluppo turistico, dopo l'arrivo della Drei Zinnen Dolomites di Franz Senfter (ex Sextner Dolomiten) che ha rilevato e rilanciato gli impianti di risalita locali. A breve da Padola si potrà raggiungere, sci ai piedi, non solo la Pusteria, con i comprensori del Monte Elmo

LA MAPPA

	ALTO ADIGE	FRIULI VENEZIA GIULIA	TRENTINO	VENETO
Ascensori	1	---	---	10
Funivie	23	2	11	13
Seggiovie e cabinovie	231	27	177	90
Nastri trasportatori	3	---	---	6
Sciovie	113	5	43	81
TOTALE	371	34	231	200

fonte: Regioni Veneto e Friuli Venezia Giulia e Province autonome di Bolzano e Trento

e della Croda Rossa, ma anche spingersi fino a Sillian in Austria. «L'importo complessivo per concludere il collegamento sciistico», ricorda il sindaco di Comelico Superiore Marco Staunovo Polacco, «è di 38,5 milioni, il 70% a carico del Comune grazie ai Fondi di confine (26 milioni) e fondi comunali: si tratta di finanziamenti per piste, impianti di risalita e di innervamento, parcheggi, bacino per raccolta acqua».

Impianti a Promoturismo

Uno dopo l'altro, tutti gli impianti sciistici in Friuli Venezia Giulia sono diventati proprietà della Regione. La Promotur Spa, oggi Promoturismo Fvg, è

» Proprietà delle funivie, gestione, finanziamenti: panorama variegato di soluzioni organizzative e societarie

stata costituita dalla Regione nel 1986 ed ha gradualmente rilevato gli impianti (che erano in crisi) nelle località turistiche invernali friulane di Piancavallo, Forni di Sopra-Sauris, Ravascletto-Zoncolan, Tarvisio e Sella Nevea. La Promotur ha quindi fatto vari piani di investimento (per 159 milioni di euro complessivi negli ultimi



Il paese di Padola, in Comelico, al centro di forti investimenti nel campo degli impianti di risalita

dieci anni) che hanno permesso la sostituzione di praticamente tutti gli impianti originari. Inoltre sono state rimodellate ed allargate tutte le piste e realizzate di nuove; allestite tutte con impianti di innervamento automatico e reti fisse di protezione nei punti critici; poi rinnovato il parco mezzi battipista (32 macchine in totale) e realizzato numerosi punti di ristoro sulle piste.

Gli impianti sciistici sono 34 e PromoTurismo Fvg, come spiega il direttore generale Marco Tullio Petrangelo, riceve dalla Regione un "contributo di funzionamento" annuale, che nel 2015 è sta-

to pari a tre milioni.

Regia delle Province autonome

In Trentino Alto Adige A Trento, come ha recentemente evidenziato l'assessore provinciale al turismo Michele Dallapiccola, nel 2016 sono stati investiti 61 milioni di euro da parte delle società impiantiste, mentre la Provincia autonoma di Trento nel triennio 2014-2016 ha investito 46,6 milioni di euro e sono stati già stanziati 32 milioni per il triennio 2017-2019.

Gli impianti sono 231 e rappresentano uno degli asset strategici del turismo, sia invernale che estivo. In Alto Adige, spiega Florian Mussner, as-

sessore provinciale a Patrimonio, Servizio strade e Mobilità, gli impianti (371) sono quasi tutti privati ad eccezione di qualche piccola società di paese ed i contributi della Provincia vanno ogni anno da 15 a 20 milioni di euro, soprattutto a sostegno di questi piccoli comprensori.

D'altra parte i comuni possono fare un contratto di servizio per le sciovie di paese, con l'obbligo di essere in funzione per un numero minimo di giorni e con un certo orario, per promuovere lo sci fra i giovani.

@vietinas
© RIPRODUZIONE RISERVATA

E I COSTI SI IMPENNANO

Friuli Venezia Giulia, i nodi impatto ambientale e consumi

di DIEGO D'AMELIO

Valgono poco più di 50 milioni di euro gli investimenti che la Regione Friuli Venezia Giulia ha effettuato negli ultimi trent'anni attraverso la propria agenzia per la promozione turistica, allo scopo di realizzare e rinnovare gli impianti di innervamento presenti sulle proprie montagne. La cifra è pari a un quinto dei 236 milioni spesi nei cinque comprensori sciistici friulani, che hanno visto nello stesso periodo un impegno da 44 milioni sulle piste da sci e da 141 milioni sugli impianti di risalita. Nell'ultimo lustro le uscite per l'innervamento artificiale ammontano a 8,3 milioni, di cui quasi 2 nell'ultimo anno: 1,4 per la realizzazione a Tarvisio di un nuovo bacino idrico sul monte Priesnig, con relativo sistema di pompaggio; 500mila euro per l'impermeabilizzazione del bacino di stoccaggio di Pian delle More a Piancavallo. Interventi che aumentano le riserve idriche, facendo sì che l'innervamento possa essere tempestivo e non dipendente dalle precipitazioni o dall'acqua destinata all'utenza priva-

» Grandi spese ormai imprescindibili ma inevitabili i dubbi sulla sostenibilità ambientale ed economica

ta. Il resto della somma riguarda la sostituzione dei vecchi cannoni con più moderne "giraffe" e l'estensione delle condutture idriche esistenti.

Automatismo integrale

Davanti al calo di frequenza e intensità delle nevicate, come spiega il direttore di PromoTurismo Fvg Marco Tullio Petrangelo, «la programmazione degli interventi di ottimizzazione degli impianti di innervamento è stata rivolta all'automatismo integrale, al potenziamento della produzione istantanea e all'aumento dell'efficienza a temperature marginali. L'irregolarità delle nevicate interessa tutto l'arco alpino e l'innalzamento delle temperature rende difficile anche l'innervamento artificiale: da qui la necessità di adeguamenti tecnici, spostando gli investimenti dallo sviluppo di nuove piste a quello dell'innervamento». La preoc-

cupazione prioritaria è quella di rendere il sistema capace di produrre neve alle temperature registrate dal 20 dicembre, posto che «la possibilità di apertura delle piste da sci, almeno per il periodo natalizio, costituisce condizione imprescindibile per garantire i flussi turistici». Un problema non da poco per l'industria del turismo invernale, se si considera la sempre maggior frequenza di temperature marcatamente superiori alla media, con problemi che aumentano sui versanti più esposti al sole.

Le nuove tecnologie permettono ormai di produrre neve artificiale a temperature prossime allo zero, ma in questi casi la quantità sparata è minore di quella che si ottiene sotto i -4 gradi, parametrati all'umidità relativa. Ed è appunto sulle nuove tecnologie che ha puntato Promoturismo, aggiornando gli impianti per ridurre il tempo necessario per il primo innervamento delle piste (circa 80 ore), grazie all'introduzione di macchinari più efficienti, pompe in grado di trasportare maggiori quantità di acqua, bacini di stoccaggio che riducono la dipendenza da corsi



I lavori per la costruzione del bacino idrico sul monte Priesnig

d'acqua con portata incostante.

Il tema dell'efficientamento

In futuro non potranno mancare interventi sull'efficientamento dei consumi, dato che l'attività di innervamento artificiale è pesantemente energivora. Sull'intero arco alpino vengono in media innervati artificialmente ogni anno 70mila ettari di piste e per farlo servono 280 miliardi di litri d'acqua e 1,4 miliardi di kWh, pari al consumo elettrico di una città di circa un milione di abitanti. In Fvg l'innervamento nella stagione invernale richiede circa 700 milioni di litri e a 5,7 milioni di kWh, necessari per coprire 300 ettari di piste con 1,5 milioni di me-

tri cubi di neve.

A cominciare dagli anni Ottanta, le Alpi hanno registrato investimenti di centinaia di milioni per gli impianti di innervamento, che oggi sono ormai imprescindibili, essendo utilizzati per coprire poco meno della metà delle piste da sci. Numeri destinati a crescere con l'incremento delle temperature medie prodotto dal riscaldamento globale: inevitabili i dubbi sulla sostenibilità ambientale ed economica di un processo avviato a diventare sempre più costoso e a ripercuotersi sulle risorse idriche ed energetiche, oltre che sulle tariffe già alte degli skipass.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INTERVISTA ■ RICCARDO DONADON

«MONDIALI DI CORTINA SÌ ALLA SOSTENIBILITÀ»

Il presidente del Comitato organizzatore: «Vogliamo creare una “smart city” con standard tecnologici avanzati e all’insegna della mobilità elettrica»

di PAOLO POSSAMAI

Si scrive “vision”. Si può leggere all’inglese, ovvero secondo il dialetto veneto. Cambia l’accento e del tutto il senso. In un caso significa capacità di immaginare futuro. La seconda interpretazione, invece, ha a che fare con fumerie e ipotesi irrealistiche. Da una parte una scommessa sull’innovazione, dall’altra la convinzione che fantasia e creatività siano parenti stretti della irrazionalità. E vedrete da voi stessi, leggendo di seguito le visioni di Riccardo Donadon, presidente del Comitato organizzatore dei mondiali di sci a Cortina, se credete alle auto elettriche come tratto caratteristico della conca ampezzana, assieme al treno delle Dolomiti stile Bernina Express, assieme ai droni per il trasporto delle persone, assieme agli alberghi concepiti in chiave *green* e alle piste interconnesse con la Val Badia. Insomma, la coniugazione tra crescita del

CORTINA 2021
L'evento

14 giorni di gare

Oltre 600 atleti

70 nazioni parteciperanno

11 titoli mondiali

LE PERSONE

1.200 volontari coinvolti

Oltre 230 mila presenze

50% da Italia e Austria

Fonte: Cortina 2021 e Confindustria Veneto

L'INDOTTO ECONOMICO

17.356 le imprese artigiane venete potenzialmente coinvolte

**EFFETTO Moltiplicatore**

Per ogni euro investito 1,4 euro di risorse nel sistema economico



CROMASIA

turismo montano, sostenibilità ambientale, tecnologia, cultura e fascino italiano. Del resto, per evocare il fascino italiano e delle Dolomiti non basta forse leggere anche una sola pagina di Goffredo Parise in “Accadde a Cortina”?

Presidente Donadon, cosa accadrà a Cortina?

«In primis vorrei dire che parliamo di una partita storica, che vale per tutte le Dolomiti e non solo per Cortina. Pensiamo a un evento che deve fare ponte tra le vallate e costituire per tutto il comprensorio una occasione di valorizzazione sulla scena mondiale. Un evento che può innescare investimenti per centinaia di milioni e raccontare su scala globale un patrimonio assolutamente unico: le Dolomiti».

Come sta assieme questo ambizioso disegno di rilancio

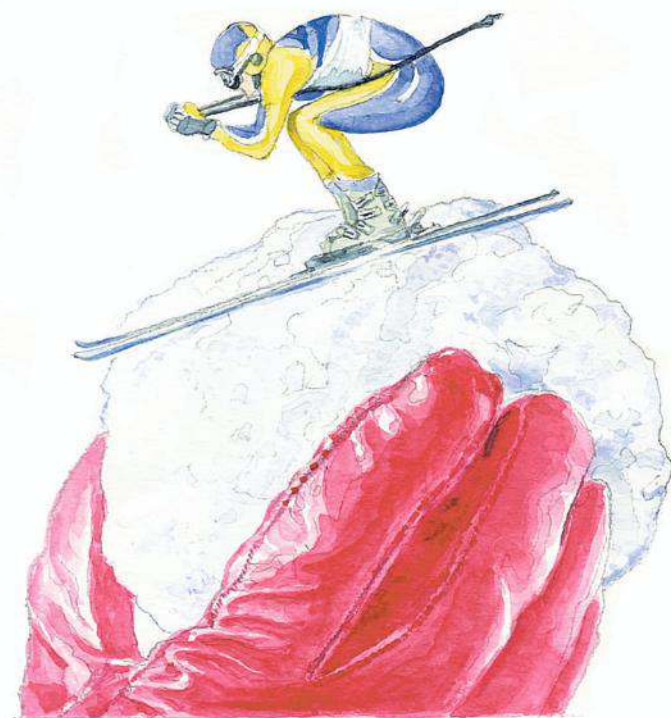
economico e il tema della eco-compatibilità?

«Puntiamo a un grande evento ecosostenibile. È un *must*. Vogliamo trasformare Cortina in una *smart city*, connessa con gli standard tecnologici più avanzati, con sensori, non intrusiva. È un progetto cui credo molto. Parlo in particolare di mobilità elettrica. Potremmo lanciare la tesi che occorre puntare su questa tecnologia, anche con auto che si guidano da sole. Ne stiamo ragionando con Cisco e altre aziende primarie dal punto di vista delle tecnologie».

Ma è davvero persuaso che da qui al 2021 ci siano il tempo e le condizioni per questa rivoluzione?

«Tutte le grandi case automobilistiche stanno puntando al segmento elettrico, nel giro al massimo di due anni avremo l’inizio di un cambiamento epocale. Nel 2021 anno del Mondiale avremo un mercato che si sarà molto convertito verso i motori ibridi e elettrici.

Riccardo Donadon visto da Massimo Jatosti



Quanto a noi, di sicuro pulmini e navette, auto di cortesia non devono fare rumore e non devono inquinare. Vedremo se sarà possibile avere tecnologie elettriche anche per battipista e motoslitte. La montagna deve essere pulita e splendere, la vacanza deve essere sostenibile».

A che punto siete con i programmi di lavoro?

«Dal punto di vista autoriz-

zativo e amministrativo, siamo alla conclusione dell’iter per cantierare tutti gli interventi relativi all’evento sportivo. E in questo senso devo ringraziare il commissario Carlo De Rogatis, oltre al direttore della Fondazione Cortina 2021 Paolo Nicoletti, con cui abbiamo condiviso l’assunto di fondo: non intendiamo bruciare risorse senza lasciare una forte eredità in termini di infrastrut-

Tante novità a Nassfeld/Pramollo per il 2016/2017

I protagonisti siete voi e la vostra famiglia!

La stagione 2016/2017 è già iniziata!

Nassfeld/Pramollo
110 km di piste
30 moderni impianti di risalita

PRAMOLLO OGNI ANNO MIGLIORA!

Durante gli inverni 15/16 e 16/17 abbiamo fatto **notevoli investimenti** (26 milioni di euro) per rendere sempre più sorprendente e speciale Pramollo. La **nuova seggiovia** Rudnigsattelbahn ha **6 comodi posti**, la superficie delle piste ha visto un incremento di ben **20 ettari**, i nostri **battipista** sono dotati di **misuratore di altezza** della neve. Troverete anche un **nuovo deposito** per i vostri sci, con gli **armadietti riscaldati**.

I BAMBINI SONO I BENVENUTI!

Skipass per bambini a soli 10 euro.

Per rendere più allegra la vostra visita, al sabato lo **Skipass giornaliero** per i bambini **sotto i 10 anni** è bloccato a **10 euro**. Per i possessori di uno skipass giornaliero il servizio sci è gratuito fino al 24/12 presso la Kofelcenter.

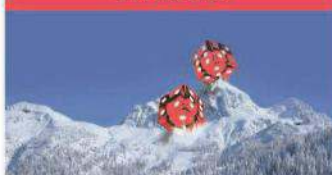
Il **noleggio sci** per i vostri bambini sotto i **15 anni** costa solo **1 euro!**

SKIPASS ALPE ADRIA

Un divertimento lungo 241 km!

Lo **Skipass Alpe Adria** vi darà emozioni incredibili e una scelta infinita...

Vi offriamo **9 comprensori sciistici** che sviluppano **241 km di piste**. Ci sono ben **103 impianti di risalita**.

I PROSSIMI EVENTI

16 - 17 dicembre 2016
“6 sulla pista”, tira il dado, fai 6 e la tua consumazione è gratis!

7 gennaio - 4 marzo 2017
Ogni sabato sci notturno

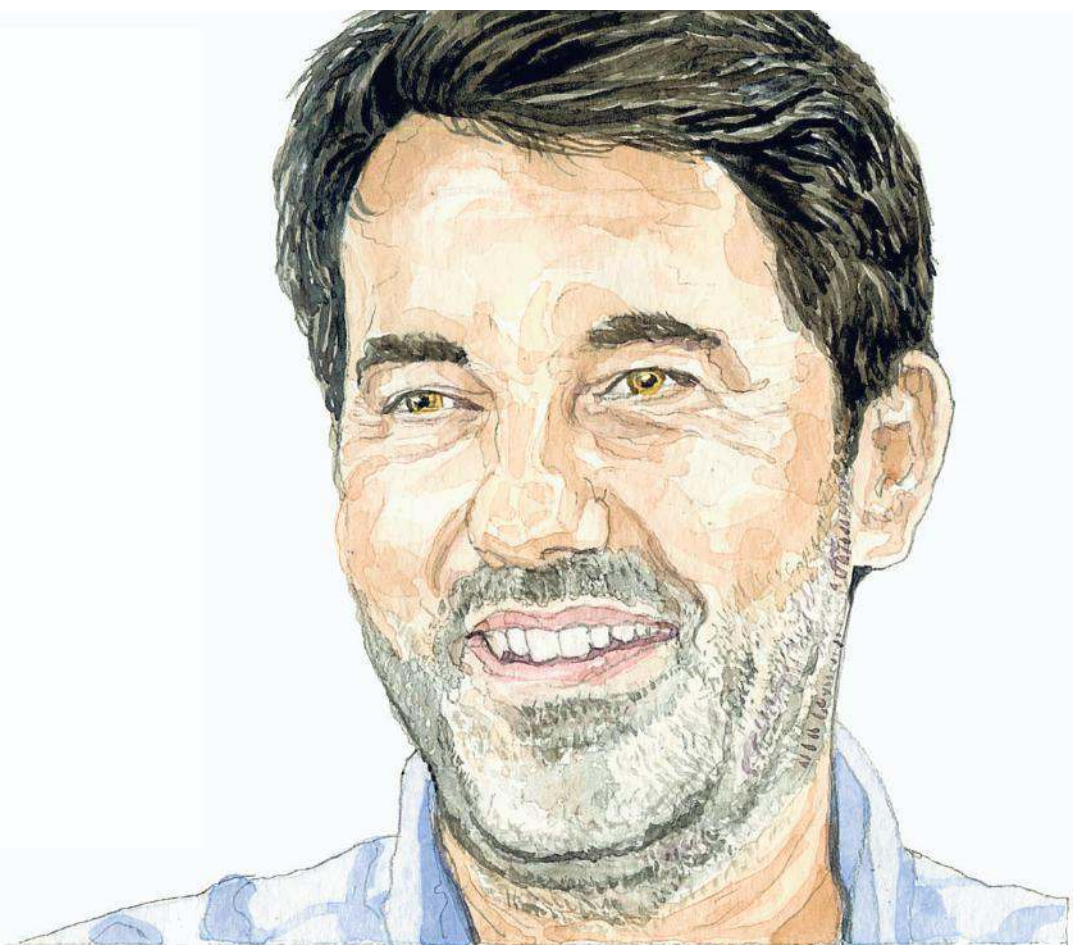
27 e 28 gennaio 2017
Batti il campione e vinci un super premio!

Rimanete in contatto con noi per sapere in anticipo tutte le nostre iniziative!

Info & Service Center
Wulfenplatz 1, 9620 Hermagor
Numero Verde: +43 4285 8241
info@nassfeld.at
www.nassfeld.at/it

in partnership con





ture, di *legacy*, di rilancio culturale per le Dolomiti».

Che volume di investimenti complessivi immagina?

«Il comitato organizzatore in sé è un abilitatore, un promotore, un aggregatore molto più che un investitore diretto. Il nostro budget totale vale 20-30 milioni. La prossima primavera devono essere cantierati gli interventi sulle piste e sull'area di gara, che devono fi-

nire nel 2018. Vorrei lasciare un segno architettonico sull'area di arrivo delle gare. Come delle Olimpiadi del '56 è rimasto il trampolino, dobbiamo avere l'ambizione di segnare lo skyline oggi. La Nuvola di Fuksas a Roma secondo me è bellissima, con un potere attrattivo straordinario, dobbiamo tentare pure noi di seguire lo stesso schema mentale. Ma a parte la nostra iniziativa, ri-

cordo il concerto di attività in rampa di lancio. Mi auguro che nel 2017 ci siano i primi interventi dell'Anas: i Mondiali possono riordinare la viabilità e la mobilità dell'area dolomitica. Abbiamo poi chiesto a Terna di chiudere l'anello di alimentazione per l'energia elettrica, in modo da scongiurare definitivamente il rischio isolamento delle vallate. E per le infrastrutture eco-compati-



Il trampolino di Cortina, simbolo delle Olimpiadi invernali del 1956

bili teniamo conto della riattivazione del progetto del treno delle Dolomiti».

Che non sarà comunque sui binari per il 2021.

«Zaia mi dice che di sicuro arriverà, ma ovviamente non per il Mondiale. Può essere uno dei figli postumi di questo evento, sebbene non ne abbia ancora ben capito il progetto. E poi occorre sviluppare l'aeroporto. Ben venga l'imprenditore che ci crede e investe».

Ma l'aeroporto è coerente con il tema della sostenibilità ambientale?

«Cortina ha bisogno di un moderno aeroporto. Le polemiche sull'aviazione rumorosa e invasiva le dobbiamo di-

menticare. In Silicon Valley stanno testando i droni giganti che ci porteranno direttamente a casa. Gli aerei del futuro prossimo faranno salti tecnologici clamorosi. Non ha senso bloccare nulla, dobbiamo saper fare le cose e farle belle. In generale, la crescita del turismo dolomitico e della economia del territorio dipende dalla capacità dell'imprenditoria privata di cogliere la sfida e le enormi opportunità implicite nel Mondiale».

Ma lei è persuaso che gli alberghieri, per esempio, stiano credendo a questa sfida e siano pronti a modernizzare un sistema di hotel complessivamente di mediocre livel-

lo?

«Ci saranno anche quelli che non vogliono prendere rischi, ma se non lo faranno adesso quando potranno? Ho incontrato tanti imprenditori alberghieri che ci credono, confido che arriveranno fino in fondo. Abbiamo fatto una fondamentale riunione tra alberghieri e Cassa depositi e prestiti, dove Cdp ha raccontato fondi e strumenti finalizzati a risistemare gli hotel. Cdp è pronta anche a investire su un nuovo albergo, sfruttando le competenze di gestione del proprietario. Vedremo quanti sapranno cogliere l'opportunità».

E vedremo anche quanti investiranno sugli impianti di risalita.

«Questo è un altro punto cruciale. Cerchiamo un imprenditore che, in *project financing* dal rendimento garantito, creda sulla necessità di interconnettere le piste dolomitiche e in particolare la Val Badia. Dobbiamo restaurare l'immagine di Cortina e delle Dolomiti come tempio dello sport e della modernità, fermo restando il rispetto ambientale. In questo disegno ci sta anche la questione del rilancio culturale».

Cosa intende per rilancio culturale?

«La vita culturale di Cortina si è un po' spenta e in pari tempo si è ridotta la stagione. Stiamo definendo un palinsesto di eventi e stiamo stimolando aziende e istituzioni affinché promuovano i loro eventi a Cortina. L'animazione culturale fa parte della animazione economica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Natale 2016

Domenica 18 Dicembre

Babbo Natale porta i doni

Foto con Babbo Natale, regalini, zucchero filato, art balloon e trucca bimbi, baby dance e animazioni in tema Natalizio.

Venerdì 23 e Sabato 24 Dicembre

Panettonata

Panettone, pandoro, brindisi per i più grandi e zucchero filato per i più piccoli con le nostre Babbe Nataline.

Venerdì 6 Gennaio

Arriva la Befana

Animazioni, dolcetti, trucca bimbi, baby dance e foto con la Befana nella zona animazioni al piano inferiore.

ilGiulia

www.ilgiulia.it

ARCAPLANET
I supermercati per animali

EURONICS

OVS

Pam

PittaRosso

SPORTER



ilgiuliatrieste



aperto ogni giorno dalle 9.30 alle 19.30 - la domenica dalle 10.00 alle 19.30

Avanzi

Match

Vare

equi

foto mauro

l'eco

lava & cuce

MONDADORI POINT

NUNA LIE

ORO FINO

Strolli Oro

trilab

parucchiari

yamamay

IMMOBILIARE ■ IL LUNGO SONNO SECONDE CASE IL MERCATO SOGNA LA RIPRESA

I tassi bassi fanno prevedere il ritorno delle compravendite
Prezzi medi in calo, a Belluno la diminuzione più marcata

di NICOLA BRILLO

Le montagne del Nordest sono il prodotto di punta della montagna italiana: il 70-75% delle presenze nazionali a livello ricettivo sono nel Triveneto. E la stagione alle porte si preannuncia positiva sulle Dolomiti. Stefano Bonini è responsabile dell'Osservatorio Turistico della Montagna di Trademark Italia. In questi giorni sta ultimando il report per la stagione invernale 2016-2017 e anticipa alcune considerazioni. «I primi indicatori ci segnalano una stagione positiva, in leggera crescita», spiega Bonini, «su prodotti turistici maturi come può essere la montagna, non è cosa da poco, visto che non si verifica mai una grande crescita. Vanno meglio le località che non hanno solo demanio sciabile, ma con offerte extra sci di qualità:

vedi Cortina, Madonna di Campiglio e Val di Fassa».

Ricerca di relax

Tra quanti si recano in montagna solo il 30-40% mette ai piedi un paio di sci, il resto lo fa per accompagnare gli sciatori o alla ricerca di relax. «Su que-

«Ci auguriamo che la prossima stagione invernale registri risultati migliori rispetto a quelli del 2015», dichiara Giorgio Palmucci, presidente di Associazione Italiana Confindustria Alberghi e amministratore delegato della padovana TH

Resorts. «Lo

scorso anno le scarse precipitazioni nevose hanno condizionato gran parte della stagione. Gli operatori con l'innervamento ar-

tificiale hanno garantito la funzionalità delle piste, arginando la perdita di turisti».

Con la metamorfosi del turista, cambia anche il settore immobiliare della montagna del Triveneto. «Il settore ha vissuto una grande trasformazione: aumenta la qualità offerta del-

» Il caso dell'Altopiano di Asiago: secondo Tecnocasa valori stabili e aumento delle richieste e delle transazioni



Una veduta panoramica dell'Altopiano di Asiago

le case, c'è molta attenzione nella parte energetica, che prima non c'era», commenta Andrea Lacalamita, socio fondatore di Homepal, primo social network immobiliare e portale di locazione e compravendita di case. «Questa attenzione alla qualità abitativa, presente di più a Nordest che altrove, premierà la vendita quando ripartirà il mercato immobiliare delle seconde case, come ci atten-

diamo prossimamente», prosegue Lacalamita che ricorda come ci sia attualmente un forte interesse della clientela per la locazione di periodi brevi e anche mesi, a scapito degli acquisti.

Tassi a zero

Ma la situazione è destinata a cambiare: tassi a zero da tempo favoriscono infatti la ripresa della compravendita. A livello nazionale sono aumentate

le transazioni in città, nei prossimi anni aumenteranno di conseguenza anche sulle seconde case e contestualmente i prezzi. Dunque è questo il momento giusto, per chi può, di investire. E il report di Immobiliare.it dimostra proprio questo. I prezzi medi delle abitazioni nelle "province montane" del Nordest sono in calo. Per il settore residenziale il prezzo più alto al metro quadro si registra a Bolzano con 3.487 euro, seguito da Trento (2.313 euro) e Belluno 2.108. Nello specifico i prezzi più alti (e stabili) sono nell'area bolzanina, soprattutto per gli alti prezzi registrati nei comuni di Badia, Corvara in Badia, Selva di Valgardena, Santa Cristina Valgardena e Ortisei. Di contro la variazione più ampia in negativo è per Belluno, che in due anni ha visto scendere di quasi il 10% il prezzo al metro quadro.

Trilocali in palazzi recenti

L'ufficio studi Gruppo Tecnocasa ha invece svolto una recente indagine sull'Altopiano di Asiago, dove si registrano valori immobiliari stabili e un aumento delle richieste e delle compravendite. Il taglio più richiesto è il trilocale inserito in un palazzo recente, già in buone condizioni e ubicato al piano terra o primo, per una spesa media compresa tra 120 e 130 mila euro, ma che può arrivare a 160 mila ad Asiago (dove il pressi al metro quadro variano da 2.000 a 2.700). A Canove (Roana) le abitazioni si valutano 1400-1500 euro al metro quadro, praticamente la stessa cifra degli appartamenti che si trovano a Gallio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Comune di Monfalcone
Provincia di Gorizia



Palaghiaccio Monfalcone & Ice Beach Bar dal 10 dicembre all'8 gennaio

PER I BAMBINI PRIMI PASSI
SUL GHIACCIO



pinguini
e
orsetti

PISTA DI GHIACCIO COPERTA CON ICE BEACH BAR

Appello alla politica perché scommetta sul turismo
«Gli investitori stranieri che comprano un albergo in Italia creano lavoro qui»

di PIERCARLO FIUMANÒ

Il turismo made in Italy secondo l'ultimo rapporto Enit ha prodotto un giro d'affari di 167,5 miliardi con un'incidenza sul Pil del 10,2%: «Anche quest'anno siamo stati in grado di sopravvivere a una crisi che ha colpito duramente tutti gli altri settori economici», spiega Bernabò Bocca, rieletto per la quinta volta presidente di Federalberghi, l'associazione degli albergatori italiani. Un settore che si trova ad affrontare la rivoluzione del turismo 2.0: «Servizi di qualità e esperienza restano fondamentali. Guardi a quello che succede nell'industria dove l'ingresso di investitori stranieri spesso coincide con una spinta alla delocalizzazione delle attività produttive. Nel turismo lo straniero che compra un albergo in Italia crea e mantiene i posti di lavoro nel nostro Paese. Per questo il governo dovrebbe investire di più in un settore fondamentale per il rilancio della nostra economia».

Che cosa propone nel concreto?

«Nella legge di bilancio all'esame alla Camera è già previsto un bonus fiscale per le ristrutturazioni alberghiere nei prossimi tre anni. In Italia ci sono già 34 mila alberghi: dobbiamo pensare ad ammodernare le strutture esistenti e premiare chi investe. Le grandi catene alberghiere investono in Italia sulle città d'arte, mete del turismo internazionale, come Roma, Milano, Venezia perché consentono prezzi di vendita delle camere più elevati e livelli di marginalità in linea con gli altri Paesi. Tuttavia costi di esercizio troppo elevati, superiori a quelli degli altri Paesi europei, rischiano di emarginare città molto belle ma sulle quali le grandi catene non trovano conveniente investire».

Un turismo alberghiero dominato anche in montagna dalle piccole imprese familiari...

«La gestione tradizionale familiare va preservata: le piccole strutture sono diffuse in tutto il Paese e con 31 mila alberghi siamo al primo posto in Europa. Tuttavia l'offerta è molto frammentata ma in fondo risponde alle necessità di un turismo a corto raggio che cerca un'accoglienza tipicamente italiana. Queste micro-strutture dovrebbero consorzarsi per ottenere più visibilità sul mercato anche attraverso il web e partecipando alle fiere internazionali».

Il turismo bianco va rilanciato?

«Il giro d'affari complessivo del turismo bianco dovrebbe attestarsi attorno ai 6,6 miliardi di euro. Si può fare di più. Le nostre montagne sono straordinarie ma poco internazionali. All'estero non sanno neppure che in Italia ci sono le Dolomiti. È necessario fare più promozione. Siamo troppo chiusi

Bernabò Bocca
visto da Massimo
Jatosti



INTERVISTA ■ BERNABÒ BOCCA

«POSSIAMO FARE DI PIÙ TROPPI ORTICELLI»

Il presidente di Federalberghi: «Le nostre montagne belle ma poco internazionali. Cortina fa eccezione, arrivano russi e arabi, in generale serve più promozione»

nel nostro orticello, nel pubblico e nel privato. Oggi le nostre montagne, nonostante siano le più belle del mondo, sono frequentate relativamente poco da turisti stranieri con l'eccezione di Cortina che attira clientela russa e araba».

Nello specifico cosa va cambiato nella pianificazione turistica della montagna?

«Bisogna comunicare il messaggio che in montagna non ci si va solo per sciare. Bisogna

migliorare l'offerta sia alberghiera sia per il dopo-sci. Penso a centri benessere, valorizzazione delle tradizioni enogastronomiche, proposte culturali. Dobbiamo fare di più per portare gli stranieri anche puntando sui grandi eventi come i mondiali di sci alpino del 2021 a Cortina».

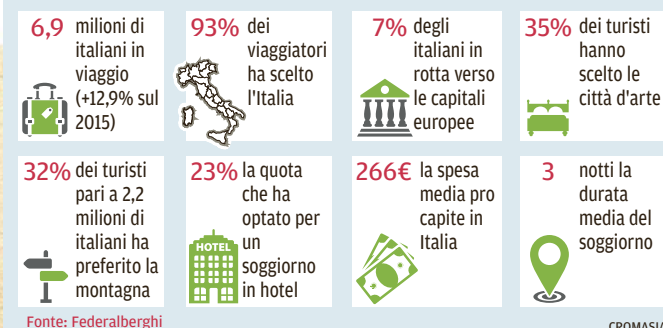
Secondo un'indagine della stessa Federalberghi, attraverso siti come Booking.com oggi passa quasi il 73 per cen-

to delle prenotazioni via internet degli hotel nazionali.

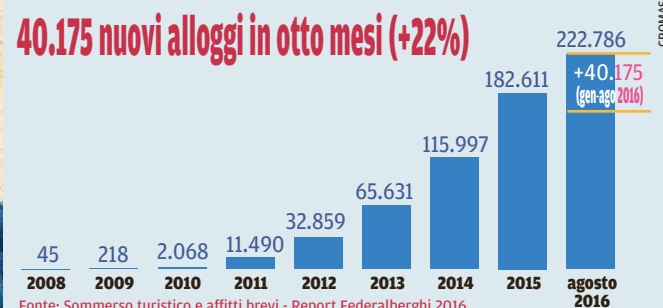
«Nel passaggio dalle agenzie di viaggio alle prenotazioni online sui grandi motori di ricerca i costi di intermediazione perché un albergo risulti in cima ai risultati di una ricerca sono addirittura raddoppiati dall'8 al 19-20%. È indubbio che oggi garantiscano una visibilità che prima non era immaginabile».

Come muoversi nell'era

IL PONTE DELL'8 DICEMBRE



ALLOGGI ITALIANI IN VENDITA SU AIRBNB ANNI 2009 - 2016



Il sommerso dilaga indisturbato
Nel nostro Paese ci sono milioni di presenze in strutture non censite. Necessaria l'introduzione della cedolare secca

lanciare un portale italiano per le prenotazioni online con commissioni meno elevate per gli alberghi».

E sul fronte delle infrastrutture e dei servizi?

«Dieci anni fa era tutto più semplice. C'era meno concorrenza. Oggi l'asticella si è molto alzata in termini di prodotto. Le grandi catene alberghiere anche straniere possono mettere sul piatto grandi disponibilità finanziarie ed economiche. Ma un Paese che vuole puntare sul turismo deve saper garantire infrastrutture moderne».

Nell'era del "low cost" ogni meta è raggiungibile...

«Le compagnie low cost hanno cambiato il modo di promuovere il turismo e assolvono a una richiesta fondamentale dei consumatori. Se un posto esotico come Sharm el Sheikh non fosse raggiungibile con voli diretti non avrebbe mai avuto così successo. Tuttavia non dobbiamo diventare ostaggio delle compagnie low cost che spesso decidono le destinazioni in base a vantaggi fiscali o finanziamenti pubblici».

Viviamo nell'epoca della "sharing economy" e della condivisione. Come affrontare questo passaggio?

«In generale i nuovi servizi di condivisione come Airbnb portano indubbi vantaggi per il consumatore ma devono essere regolamentati. Il sommerso dilaga indisturbato. In Italia ci sono milioni di presenze turistiche che soggiornano in strutture non censite. Non è vero che siano forme integrative del reddito. Sono attività economiche a tutti gli effetti».

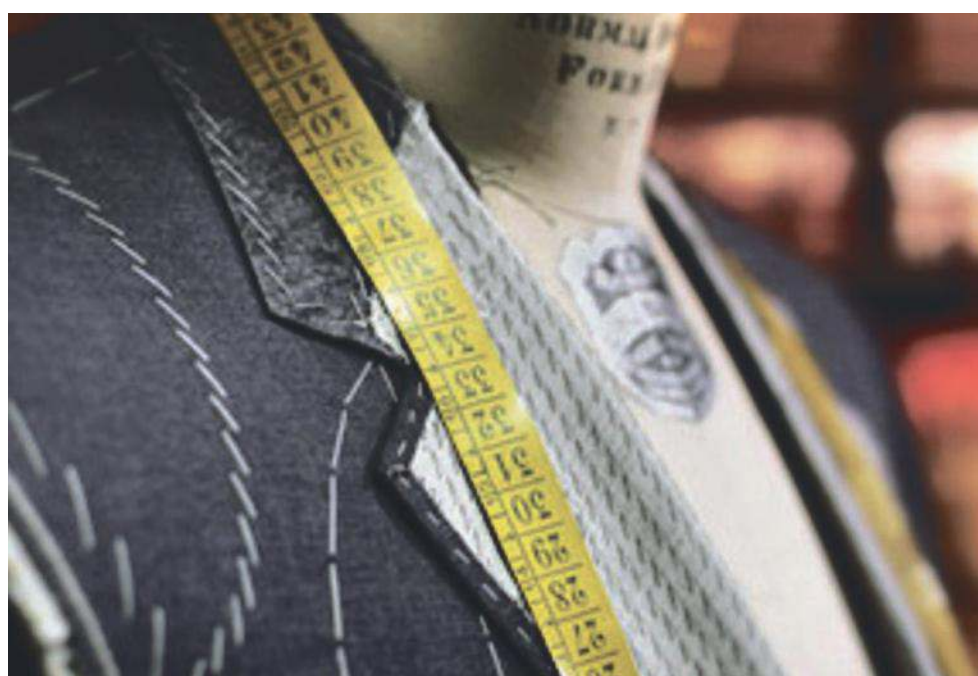
Cosa suggerisce?

«Non facciamo la guerra ai bed and breakfast e agli affitti brevi. Ma è necessario introdurre forme di tassazione come una cedolare secca. Un'altra soluzione potrebbe essere imporre l'iscrizione a chi affitta camere o appartamenti per brevi periodi a un Albo presso l'Agenzia delle entrate».

Rigutti

abbigliamento uomo

**CERIMONIA 2017
NUOVI ARRIVI**



Via Mazzini 43 - Trieste - riguttiabbigliamento@libero.it
www.rigutti.it

NOLEGGIATORI IN CONCORRENZA CON I MEGASTORE

Più "mountain bike" e gli "ski service" lavorano anche d'estate diventando temibili anche per le reti della grande distribuzione

di NICOLA BRILLO

Cresce il mercato del noleggio delle attrezzature sportive di montagna, che ora guarda anche all'estate. Sempre più spesso infatti nelle località montane chi noleggia sci d'inverno, in estate lavora con le *mountain bike*. E crescono gli istruttori della "bici da montagna". Una tendenza intercettata da Prowinter, la fiera internazionale dedicata al noleggio e ai servizi per gli sport invernali, che si svolge ogni anno a Bolzano. È l'unico evento B2B del settore in Europa e oltre a proporre le ultime novità in fatto di attrezzature e accessori per gli sport su neve, abbigliamento tecnico, macchinari, attrezzi e servizi per *ski service* e stazioni sciistiche, da quest'anno ha aperto anche una un'ampia sezione dedicata al settore *bike*. E la scommessa sembra vinta.

Fenomeno e-bike

La sedicesima edizione,

IL GIRO D'AFFARI

4,391 miliardi è il fatturato dei servizi quali noleggio attrezzature, maestri di sci, skipass ed impianti di risalita, vale a dire i servizi collegati alla pratica delle discipline sportive sulla neve

Fonte: Skipass Panorama Turismo

Tariffe in aumento

Le scuole di sci italiane hanno aumentato le proprie tariffe, in visione della stagione invernale, del +2,7% (valore medio nazionale)

Il noleggio nelle scuole

Solo il 25,6% delle scuole di sci nazionali offre ai propri clienti il servizio di noleggio attrezzature



I lavoratori

oltre 37 mila gli addetti alle attività "altre" che comprendono anche i servizi di noleggio (bar e ristorazione esclusi)

svoltasi ad aprile scorso, ha visto infatti la partecipazione di 240 espositori su 15 mila metri quadri di area espositiva e in tre giorni ha registrato 5.700 visitatori dall'Italia e dall'estero. E molto di questi erano gli appassionati delle due ruote da montagna, che hanno testato i nuovi prodotti su 7 mila metri di area espositiva caratterizzata dai test materiali di bici da strada, mountain bike e soprattutto e-bike.

Il noleggio di biciclette è in-

fatti in ampia espansione in tutto il mondo. «C'è una chiara tendenza del mercato del noleggio che vede una forte crescita per il mondo degli sport estivi in parallelo a quelli invernali», ha spiegato Thomas Mur, direttore di Fiera Bolzano.

Stagione calda

«Questa prima edizione, che ha riservato uno sguardo al mondo delle due ruote e ai servizi e strumenti per i comprensori sciistici anche per la



Preparazione di un paio di sci a noleggio

La mossa di Decathlon: nei negozi Skimum l'affitto degli sci e la vendita di attrezzatura

stagione calda, si conferma positiva. Questo nuovo settore rappresenta una possibilità di crescita per tutto il comparto della montagna. Inoltre abbiamo attirato dodici startup di

tutta Europa per dare loro la possibilità di presentarsi a Bolzano agli operatori e opinion leader del settore, con le loro novità per il mondo dello sport in montagna». Ma è già tempo di organizzare la nuova edizione di Prowinter, che si terrà dal 19 al 21 aprile 2017. A Bolzano Fiera ci si continuerà a focalizzare sulla gestione integrale del territorio, da estendere alla doppia stagionalità estate/inverno, funzionale ai cambiamenti di mercato e a

correggere l'asimmetria temporale che pesa sugli operatori, ma anche sui canali di commercializzazione. Il servizio di noleggio degli sci è in continua crescita, e questo potrebbe influire (negativamente) sui conti della grande distribuzione sportiva. Che non resta certamente a guardare. Come ad esempio ha fatto il marchio francese Decathlon, che ha creato Skimum. Sotto quest'insegna riunisce più di 350 negozi in 250 stazioni di montagna in Italia, Francia e Andorra. I negozi Skimum sono negozi indipendenti, specializzati del noleggio sci, ma anche nella vendita di accessori, abbigliamento e attrezzatura per gli sport di montagna. E offrono riparazione e manutenzione. Prenotando on-line sul sito (www.skimum.com) si ritirano gli sci, snowboard e altro materiale direttamente vicino agli impianti di risalita, con relativi sconti.

Servizi online

Tre protagonisti dello sci mondiale negli anni '70-80 come Erwin Stricker, Kurt Ladstätter e Gerhard Königsrainer hanno fondato nel 1996 il gruppo Rent and Go (con sede a Bolzano), che unisce oltre 70 noleggi sci e mountain bike in tutta Italia (www.rentandgo.it). Ma il noleggio non è solo per i "grandi" marchi. Nel 2012 è nata un'esperienza dall'unione di Moda Sport (negozio storico dal 1961) e i Maestri di Sci del comprensorio di Asiago. Non mancano poi altre esperienze locali per di noleggio online di attrezzature sportive in molte località turistiche.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CONCESSIONARIA



DA 38 ANNI AL VOSTRO SERVIZIO

ALPINA

Ricambi originali
Accessori originali
Assistenza Specializzata

HYUNDAI

Officina SPECIALIZZATA Hyundai e marche giapponesi
Tagliandi - Riparazioni - Revisioni - Pneumatici
☎ 040.231905 Trieste - Noghère a 250mt. dopo
il Centro Comm.le Montedoro linea diretta 392.7267786
Tante occasioni su www.alpina.srl

COMPRA ADESSO TARGA IN GENNAIO PRIMA RATA A MARZO



BASTA PROBLEMI DI PARCHEGGIO! LA TELECAMERA RETROMARCIA TE LA OFFRE LA CONCESSIONARIA ALPINA

OFFERTA DEDICATA A CHI ACQUISTA CON FINANZIAMENTO* TUTTE LE INFORMAZIONI IN SEDE

PRONTA CONSEGNA



5 ANNI
DI GARANZIA

MITSUBISHI SPACE STAR
tua da € 8.990*

5porte 5posti 1,0 71cv cd-usb-clima abs-esp
anche a rate da € 99/mese

PRONTA CONSEGNA



5 ANNI
DI GARANZIA

MITSUBISHI ASX
tua da € 16.450*

1.6 benz e diesel 2wd e 4wd
anche a rate da € 129/mese

PRONTA CONSEGNA



5 ANNI
DI GARANZIA

MITSUBISHI OUTLANDER
tua da € 24.950*

anche cambio automatico 2wd e 4wd
anche a rate da € 199/mese

PRONTA CONSEGNA



HYUNDAI ix 20
tua da € 13.750*

1,4 e 1,6 benz e diesel
anche a rate da € 129/mese

PRONTA CONSEGNA



HYUNDAI i20
tua da € 9.800*

benz e diesel 1,1 e 1,2
anche a rate da € 110/mese

PRONTA CONSEGNA



HYUNDAI TUCSON
tua da € 19.750*

1,6 1,7- 2,0 4wd benz e diesel
anche a rate da € 216/mese

*Ammonti pubblicità promozionali, con finanziamento agevolato rate variabili, tutte le info in sede, sarà valido quanto pattuito. Consumi e dati www.mil.gov.it e www.alpina.srl nei limiti di legge. I prezzi indicati includono il ritiro di auto targate entro il 2006. Garanzia: Mitsubishi.it e Hyundai.it.

MANIFATTURA ■ LE NICCHIE

NORDEST IN PISTA CON SCI, CIASPOLE E "SNOWBOARD"

La Marca trevigiana leader nella produzione di attrezzatura c'è il colosso Tecnica e intorno una miriade di microaziende

di ANDREA DE POLO

Sulla neve si potrà camminare indossando gli scarponi con il gps: il satellite ci dirà, una volta tornati al rifugio, quanti chilometri abbiamo percorso e a che velocità, e la stessa tecnologia si potrà estendere agli sci per conoscere in tempo reale la qualità della nostra prestazione. Sulla neve, però, ci si potrà divertire anche con un paio di sci prodotti tra le calli di Venezia dalle mani di un artigiano che li costruisce immaginando che siano violini, con il legno, le decorazioni, e senza alcuna tecnologia particolare.

Ricco indotto

Passato e futuro, artigiani e imprese multinazionali, sci prodotti in casa da un appassionato e team di ricerca e sviluppo composti da decine di persone: sono tutte facce della

stessa medaglia, quella del mercato delle attrezzature sportive per la neve, un indotto da svariati milioni di euro che oltre agli sci e agli scarponi abbraccia l'abbigliamento invernale, gli accessori, le scioline, le ciaspole, gli occhiali. Solo per lo sci, nella stagione 2014-2015 (ultimi dati disponibili) il fatturato degli sci venduti nei negozi italiani è stato di circa 29 milioni di euro, 20 milioni quello degli scarponi. Il cuore della produzione e della ricerca è tutto trevigiano: decine di aziende concentrate nell'area che va da Montebelluna ad Asolo e da Giavera del Montello a Nervesa. A spaventarle c'è soprattutto un grande "nemico": il cambiamento climatico, che negli ultimi anni ha portato meno neve in montagna e un clima (e quindi un mercato) assai più ballerino.

Il riscaldamento globale non

ha comunque impedito alla Tecnica Group di Giavera (Trevi) di chiudere il 2015 con 350 milioni di fatturato. Attraverso i marchi controllati (Nordica, Lowa, Blizzard, Bladerunner, Moon Boot, Rollerblade) produce tutto ciò che serve sulla neve. Sono i leader italiani del mercato: «Un mercato che ha avuto dei saliscendi negli ultimi anni legati alle condizioni meteo», ammette il presidente Alberto Zanatta, «l'inverno scorso, caldo e secco, le montagne erano piene lo stesso, ma il settore dello sci (alpinismo, fondo o discesa) ne risente. Noi siamo un po' più fortunati perché con le tecnologie di oggi siamo riusciti a sciare sempre, anche con le piste innevate artificialmente, lo sciatore però vuole anche tutto il "contorno"».

Più tecnologia che neve

Nel futuro avremo più tecno-



logia che neve? «Gli sci fra dieci anni saranno un'evoluzione di quelli che abbiamo oggi, con materiali un po' più leggeri e collanti nuovi. Si sta lavorando verso alcune richieste del consumatore in questo senso: non vogliono camminare come robot con gli scarponi, o vederli scivolare sotto le auto con i terreni ghiacciati. Vogliono sicurezza e comfort, ma anche interattività nella prestazione: velo-

cità, tragitti, condivisione sono aree su cui stiamo lavorando».

Sci e scarponi con il Gps, quindi, e sempre più leggeri per un consumatore un po' pigro, come spiega Michele Botteon, manager prodotto della Blizzard: «Il consumatore è cambiato, una volta c'erano più utilizzatori appassionati, era prassi andare in montagna ogni weekend, ora lo sciatore medio fa la settimana bianca e

ha una preparazione atletica inferiore e una tecnica meno affinata. Per questo, avere uno sci che aiuti a scendere meglio e ad avere sensazioni di velocità e tenuta maggiori è diventato necessario, la costruzione deve essere più leggera e più facile. Ci si vuole divertire sulla neve senza troppa fatica. Non si possono escludere l'anima in legno, la fibra vetro per bilanciare lo sci, e le leghe in allu-



GIOIELLI, OROLOGI E ARGENTI D'EPOCA E DI PRESTIGIO

16-17-18 DICEMBRE

PER ACCREDITI: 3396326729



minio magnesio come il Titanal che danno sensazioni di stabilità. Si andrà riducendo la quantità di fibra vetro, sostituendola con fibra di carbonio, materiale più leggero e con rebound ottimo». Alla Blizzard ci sono 15 persone solo per Ricerca e Sviluppo: dieci anni fa, un paio di sci pesava almeno il 50% in più di oggi.

Ciaspole per il Sud

Per divertirsi sulla neve, pe-



A sinistra Alberto Zanatta della Tecnica di Giavera del Montello e a destra il veneziano Franco Sonzogno con gli sci Stradivarius

rò, non ci sono solo gli sci. Prendiamo le ciaspole, per esempio, o racchette da neve: nascono nella notte dei tempi dalle tribù indiane, gli Alpini in Russia indossano quelle di legno, oggi assomigliano a piccole "astronavi" in alluminio. Tanti gioielli tecnologici che in futuro saranno personalizzati, a tiratura limitata, in fibra di carbonio e titanio. In Italia le produce soltanto la Fortex di Montebelluna, che ha rifornito - tra gli altri - anche la Polizia di Stato e l'Enel. Il mercato delle ciaspole risente del riscaldamento globale più degli sci: «Chi fa sci da discesa ha impianti strutturati con i cannoni, chi invece utilizza le ciaspole ha bisogno di neve naturale», spiega Maurizio Forner, titolare della Fortex. «La nostra esigenza è che ci sia neve fresca, naturale. Negli ultimi anni non è stato così e ne abbiamo risentito. Abbiamo circa 15 persone

e un fatturato di 1 milione, cerchiamo di consigliare gli escursionisti anche con informazioni pratiche. Siamo più performanti al Sud che sulle Dolomiti: al Nord, infatti, ci sono i cannoni e gli impianti sciistici, il Sud ne è sprovvisto, non ha fondi, e per sfruttare il mondo della neve utilizza attività senza strutture di alto investimento. Come le racchette da neve».

Produttori all'estero

La maggior parte delle industrie produttrici di attrezzature per la neve si trova all'estero, ma in Italia forniscono una fitta rete di negozi. Come il Love Board Shop di Codroipo, punto di riferimento per gli amanti dello snowboard grazie anche a un compound in neoplast completo di box, salti e strutture adatte anche per le gare. Lo snowboard, però, non se la passa troppo bene: «La produzione è calata del 30 per cento a livello mondiale negli

ultimi cinque anni» spiega il titolare, Simone Burlon, «è arrivato lo sci free style a doppie punte, che va bene sia per la neve fresca che per i salti. Qui in Friuli non ha preso, ma altrove c'è già stato il sorpasso: più sci a doppie punte che tavole da snowboard».

L'altra grana è, anche per le tavole da snowboard, il meteo: «Si vive se nevicava. Per il resto puntiamo sulla qualità: siamo gli unici a vendere materiale da snowboard, siamo partiti come piccolo negozietto e ora siamo tra i più forniti. La qualità maggiore si ha dai produttori del Vermont o dell'Austria, in Italia nessuno fa tavole da snowboard».

C'è anche chi ha scelto di porsi al di fuori di tutto: dei

grandi mercati, dei produttori internazionali, delle logiche di mercato legate a una nevicata più o meno abbondante. Fuori, anche, dalle rotte dello sci e della neve: un produttore di sci tra le calli di Venezia (sestiere di Santa Croce) che per produrre le sue opere d'arte si ispira alla musica. Lui si chiama Franco Sonzogno, il suo sci Stradivarius.

E non è nemmeno in vendita. «Lo facciamo da una decina d'anni assieme ai miei collaboratori», racconta Sonzogno, «l'idea è venuta per passione, ma non vendiamo niente: gli sci sono come i quadri, opere d'arte, stanno nello showroom per gli amici. Non vogliamo stare dentro il mercato, ho sempre comprato e mai

venduto. Quello che trovavo in commercio però non mi piaceva, allora ho deciso di farli "come Dio comanda", tra l'ostracismo dei grandi produttori. Io ho iniziato a sciare a 25 anni, con il primo stipendio, e a 50 anni per farmi un regalo mia moglie mi ha regalato un corso per costruire gli sci. A quel punto me li sono fatti come volevo io».

Regalo agli amici o prestito

Gli sci Stradivarius oggi sono custoditi all'interno del club omonimo, un'associazione culturale che, come spiega Sonzogno, «non si fa prendere per il naso dal mercato». Lui, pensionato Telecom, li regala (o li presta) agli amici e ai familiari. E la tecnologia dei grandi produttori? Gli sci leggeri e la fibra di carbonio, il gps? «Tutte balle. Lo sci è sempre quello da anni, al massimo risparmiano sui materiali di costruzione. Sciare leggeri è peggio, lo strumento deve essere del giusto peso per rispondere alle sollecitazioni, una volta sotto i piedi non si sente in ogni caso. È come uno strumento musicale, come un violino: alcuni parametri vanno rispettati, per esempio gli incollaggi. I materiali non vanno stressati, e per saldare le colle devono salire di temperatura lentamente. Il mercato invece deve costruire tanti sci, non è così attento. Io mi appoggio a quattro-cinque artigiani: tutti fanno altre cose, a loro chiedo varie lavorazioni. Non si inventa niente di nuovo: si lavora bene, e basta». Le multinazionali gli hanno chiesto di acquistare una linea dei suoi sci: ha sempre risposto picche.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INFORMASALUTE

ODONTOIATRIA

DOTT. ALESSANDRO POIANI

ODONTOIATRA

Terapia protesica
Terapia conservativa
Pedodonzia - Ortodonzia
Sbiancamento
Implantologia
Riparazione protesi
Via del Ronco 3 - Trieste
Tel. 040 637191
Urgenze 338 1625356

IDONEITÀ SPORTIVA

DOTT. OSVALDO PALOMBELLA

SPECIALISTA IN MEDICINA DELLO SPORT

Visite mediche per:
Idoneità sportiva agonistica
Idoneità sportiva non agonistica
RICEVE SU APPUNTAMENTO
c/o "Zudecche Day Surgery"
Via Delle Zudecche n° 1 - Trieste
Tel. 040 3478783
Cell. 338 4867339

ODONTOIATRIA

DOTT. JOSEPH NADDY

MEDICO - CHIRURGO

ODONTOIATRA

Terapia Conservativa,
Protesica
Implantologia
Urgenze odontoiatriche
24 ore su 24
Visite domiciliari
Via Nordio, 10 - 34125 Trieste
Tel. 040 369865
Per urgenze 335 6541675

APPARECCHI MEDICALI

FABRIS & PERSI

AUTODIAGNOSTICI

Calze e collant elastiche terapeutiche e preventive/riposanti, calzature professionali e con plantare maglieria sanitaria, ventriere e corsetteria, noleggio carrozzelle e apparecchiature, elettrostimolatori e t.e.n.s.
Trieste - Via Slataper, 6
Tel. 040 761225
Fax 040 3483000
Aperto anche lunedì mattina
8.30/13.00

POLIAMBULATORIO

ZUDECCHE DAY SURGERY

STRUTTURA AD ALTA COMPLESSITÀ

POLIAMBULATORIO SPECIALISTICO

A disposizione di tutti i Medici Chirurghi sale operatorie per tutti gli interventi chirurgici con dimissione in giornata
Via delle Zudecche 1 - Trieste
Tel. 040 3478783 - Fax 040 3479084
www.zudecche.it - zudecche@libero.it
Attiva dal lunedì al venerdì
dalle 9 alle 19

OMEOPATIA

DOTT. INNOCENZO GRUBISSA

SPECIALISTA
IN IDROLOGIA MEDICA
OMEOPATIA

RICEVE PER APPUNTAMENTO
Via S. Francesco d'Assisi 4/1 - TRIESTE
Cell. 368 3466177
Via Udine 11
34071 CORMONS (GORIZIA)
Tel. 0481 630639 - Cell. 368 3466177
www.omeopatia-grubissa.com
studiomedicogrubissa@gmail.com

GINECOLOGIA

DOTT. GIULIANO AUBER

SPECIALISTA IN OSTETRICIA

E GINECOLOGIA

Via Oriani, 4 - Trieste
Tel. 040 7606100
Cell. 331 6478115
info@studioauber.com

RADIOLOGIA

CENTRO RADIOLOGICO GIULIANO

RADIOLOGIA DENTALE
E MAXILLO FACCIALE

IN 3D

Dir. Sanitario
DOTT. GIORGIO ZATTA
Piazza S. Giovanni, 6 - Trieste
Tel. 040 2454911
Fax 040 2456432
info@centroradiologicogiuliano.it

CENTRO AUDIOLOGICO

AUDIOPRO BY ROMANO

Convenzionato
con Ass. e Inail

ESAME AUDIOMETRICO
GRATUITO

PROVA DI APPARECCHI
ACUSTICI DIGITALI
DI TUTTE LE MARCHE
Tel. 040 638775 - Fax 040 3475016
romano@audioprosl.it

RADIOLOGIA

STUDIO RADIOLOGICO ZUCCONI

RISONANZA MAGNETICA
ECOGRAFIA

RADIOLOGIA

Via Rismondo 3 - Trieste
Tel. 040 635434
www.studioradiologicozucconi.com



PROSTAMOL
30 CAPSULE MOLLI
DA € 23,00 A

14,59 €

RISPARMI
-8,41 €

quiconviene.com

Farmacia all'Angelo d'Oro
PIAZZA GOLDONI Trieste

FUNIVIE, BATTEPISTA E INNEVAMENTO AVANZA L'HI TECH

Leitner, TechnoAlpin, Doppelmayr: in provincia di Bolzano le industrie che hanno scommesso sugli sport invernali

di STEFANO VIETINA

La neve traina da sempre l'economia di montagna, e non solo per quanto riguarda il turismo. È lo sviluppo dello sci da discesa, ad esempio, che ha consentito la nascita di alcune grandi imprese impiantistiche, situate in provincia di Bolzano, dedicate sia agli impianti di risalita che a quelli, oggi sempre più importanti, di innevamento programmato. Aziende che hanno poi utilizzato l'esperienza maturata in montagna per studiare anche impianti cittadini di trasporto a fune, molto apprezzati in tutto il mondo per decongestionare il traffico delle metropoli.

Dalla montagna alla città

«A ottobre», racconta Anton Seeber, presidente del gruppo Leitner di Vipiteno, «abbiamo inaugurato a Città del Messico la funivia per il trasporto urbano. Una commessa da 30 milioni e non a caso era presente alla cerimonia anche il presidente messicano Enrique Peña Nieto: trasportare 15 milioni di passeggeri all'anno e ridurre i tempi di percorrenza di 45 minuti al giorno ha un bell'impatto sulla qualità della vita e dell'aria per città così popolate». Un mercato in grande ascesa, insomma, quello cittadino, anche se il *core business* di Leitner, capace di generare nel 2015 un fatturato di 725 milioni (previsione 750 a fine anno) restano ovviamente gli impianti di trasporto a fune sulla neve, con le aziende Leitner Ropeways e Poma; poi ci sono le divisioni Prinoth, battipista e veicoli multiuso; Demacenko, innevamento programmato; Leitwind, impianti per l'energia eolica; e Minimet, impianti automatizzati di trasporto urbano.

L'azienda ha una lunga storia: nasce infatti nel 1888 per opera del meccanico vipitenese Gabriel Leitner come officina per macchine agricole, teleferiche per il trasporto di materiali, turbine idrauliche. Dai primi anni Novanta l'azionista di maggioranza è Michael Seeber, presidente ed amministratore delegato fino al giugno scorso, quando ad assumere la guida del gruppo è stato il figlio Anton. Oltre 3 mila i dipendenti e 21,6 i milioni investiti nell'ultimo anno in ricerca e sviluppo.

Innevamento programmato

«L'ambiente è una priorità, come ovviamente il risparmio dei costi. Quindi oggi», spiega Erich Gummerer, ceo di TechnoAlpin, generatori di neve, «puntiamo a limitare i consumi energetici e a sfruttare in modo ottimale l'acqua». La TechnoAlpin nasce nel 1990 dall'iniziativa di tre soci, Georg Eisath, Walter Rieder ed Erich Gummerer. Già dal 1980, i primi due erano responsabili tecnico di Obereggen ed il loro obiettivo era rendersi indipendenti dalle condizioni climatiche. Nel 1983 proprio a Obereggen venne importato il

primo generatore dagli Stati Uniti. Da lì i primi studi ed il prototipo dei due tecnici. Fin dall'inizio, insomma, si è puntato molto su ricerca e sviluppo, che oggi assorbe 5 milioni di euro su un fatturato di oltre 161 dell'azienda. «La gamma di prodotti viene costantemente ampliata allo scopo di produrre neve di alta qualità con la massima efficienza energetica. Il portafoglio prodotti comprende non solo generatori a ventola e lance, ma anche torri

» Da Vipiteno a Città del Messico: impianto da 30 milioni per la metropoli centroamericana

di raffreddamento, blocchi valvole, pozzetti».

«L'innevamento programmato è diventato il requisito fondamentale per il turismo invernale. E con l'innevamen-



Anton Seeber, presidente del gruppo Leitner di Vipiteno

to programmato», conclude Gummerer, «sono cresciute anche le richieste degli sciatori. La pista deve essere sempre perfetta, anche se la neve naturale è scarsa. Ciò ha contribuito in modo determinante al miglioramento dei generatori di neve».

Lana e Venezia

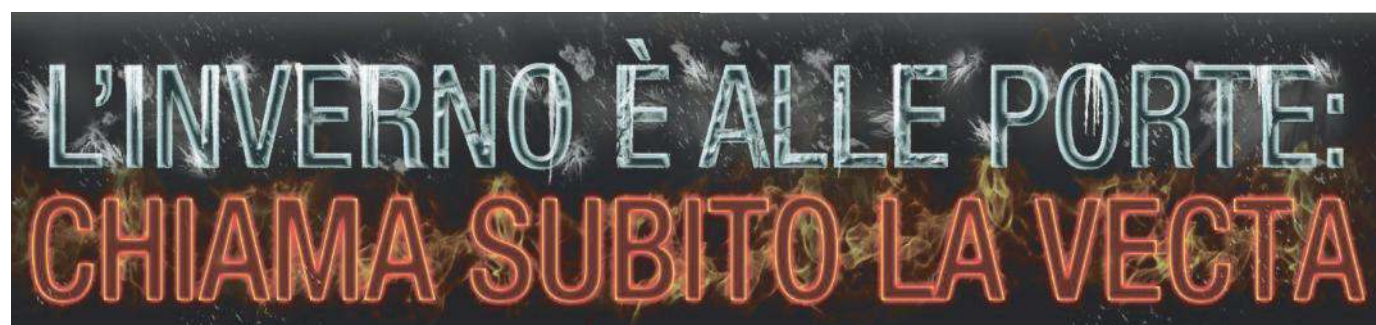
Sede principale in Austria, invece, ma con un'importante base in Italia a Lana (Bolzano) per il gruppo Doppelmayr, produttore di impianti a fune,

» Mobilità urbana mutuata da quella pensata per le Dolomiti anche nel People Mover di Venezia

presente in 35 paesi del mondo con una rete di filiali, concessionarie e partner. Il fatturato Italia al marzo 2016 è stato di 52,5 milioni, quello a livello mondiale di 834. La sede ita-

liana, guidata dall'ad Eisath Othmar, gestisce la vendita, la progettazione, la realizzazione e l'assistenza di tutti i tipi di impianto nel mercato domestico, mentre collabora con le altre sedi mondiali per la costruzione di impianti speciali. Mercato globale, quindi, ma progettazione italiana anche per gli impianti di mobilità urbana, come il People Mover del Tronchetto a Venezia.

@vietina
CRIPRODUZIONE RISERVATA



Caldia a condensazione COMPATTA

START CONDENS 25KIS

OMOLOGATA (4 STELLE ****) con produzione acqua calda istantanea



Start Condens 25KIS

Nuovo scambiatore in alluminio e bruciatore premiscelato per massima efficienza e durata.

Circolatore a tre velocità, Funzione "Inverno con Pre-riscaldamento": permette di mantenere in temperatura lo scambiatore sanitario riducendo i tempi d'attesa durante il prelievo (attivabile dall'utente). Display digitale a LED e scheda a microprocessore. Pressostato acqua. DIMENSIONI COMPATTE ADATTE A PENSILI CUCINA! (largh. 40,5 cm, alt. 79,2 cm, prof. 24,8 cm)

(*) Importi per installazione in sostituzione con scarico coassiale in facciata €1.849 + i.v.a. 10% = €2.034 i.v.a. inclusa. Al netto detrazione fiscale 36% in 10 anni (ove consentito) €712. N.B. incluso libretto impianto, analisi di combustione, prima accensione, attivazione garanzia.

Fuji Electric 9LLC

Climatizzatore Inverter

€660 (*)
costo finale



modello RSG09LLC Inverter caldo freddo 9.000 btu
Classe energetica freddo A++ caldo A+ - 22dB Silenziosità - portata aria 720 mc/h; tecnologia unità interna ALL DC (corrente continua senza campi elettromagnetici) - Garanzia estesa fino a 8 anni su ricambi, incluse spese di spedizione eseguendo la regolare manutenzione biennale (con addebito).
(*) Importi per installazione base linea max 3 metri €1.180 + i.v.a. 10% = €1.298 i.v.a. inclusa. Al netto della detrazione fiscale 36% in 10 anni (ove consentito) €649.

Manutenzione caldaia domestica

Include: verifica documentazione, smontaggio mantello, smontaggio pulizia camera combustione / bruciatore, verifica funzionamento, compilazione allegato G, verifica vaso di espansione, verifica pressostato / flusso stato, se previsto esecuzione analisi rendimento e combustione.

Iva inclusa senza analisi fumi Fino €120 Iva inclusa con analisi fumi. Bolino verde, consegna documentazione ente verificatore.

BONUS AMICO!!!!

Portaci un **nuovo amico!** Entrambi avrete diritto a uno sconto di **€20** sulla manutenzione!
...E se ne porti più di uno, il tuo sconto si accumula! (*)

(*) Il bonus è valido per il primo anno di manutenzione.



La startup trentina: fiocchi garantiti anche con 15 gradi

Nel campo dell'innevamento programmato l'attività di ricerca non si ferma mai, tanto che la Leitner ha appena annunciato l'acquisto di una partecipazione nella startup NeveXN del Polo Meccatronica di Rovereto, titolare di brevetto e prototipo di macchine in grado di produrre neve in modo ecologico e a temperature superiori allo zero. Un'idea originale di Francesco Besana, Fabiano Maturi, Anna Vanzo che, grazie al supporto della Provincia di Trento e di Trentino Sviluppo ora compie il passo decisivo verso l'ingegnerizzazione e la produzione con l'ingresso del Gruppo Leitner, tramite la controllata Demacenko. La macchina brevettata da NeveXN è in grado di produrre una neve di qualità a temperature positive (fino a 15 gradi centigradi) tramite l'utilizzo di energia termica che può essere fornita da fonti rinnovabili, come pannelli solari e caldaia a biomassa. Completamente automatizzata, grazie a un sistema di controllo centralizzato remoto, questa tecnologia può essere facilmente integrata negli attuali sistemi di innevamento. L'innovazione tecnologica coniuga quindi, da un lato, l'esigenza sempre più frequente di ottenere neve tecnica in condizioni climatiche non convenzionali, garantendo un innevamento ottimale anche a bassa quota, e dall'altro di contenere i consumi di acqua e di energia elettrica propri dei tradizionali impianti di innevamento. «Il settore per noi è in grande crescita - sottolinea Anton Seeber, alla guida del Gruppo Leitner - e con la società Demacenko possiamo offrire un prodotto di alta qualità. Questo a garanzia di una produzione di neve adatta al continuo incremento degli sciatori. Chiaro che l'innovazione tecnologica anche in questo campo ha un ruolo fondamentale, da qui il nostro ingresso in NeveXN». (s.v.)

20 ANNI SEMPRE CON VOI DAL 1996

VECTA
www.vectasrl.it

VECTA S.r.l. dal 1996 offre alla provincia di Trieste professionalità e affidabilità operando con personale proprio e specializzato per la tranquillità di famiglie e imprese. Veniteci a trovare dal lunedì al venerdì (08:15 - 12:45 / 15:00 - 18:30) ed il sabato (9:00 - 12:30)

via Coroneo 39/A - TRIESTE

email: vectasrl@gmail.com

040.633.006

IL CLIMATOLOGO «EFFETTO SERRA TUTTO CAMBIERÀ»

Il professor Giorgi del Centro di fisica teorica di Trieste
«Nei prossimi 50 anni temperature medie su di 2-3 gradi»

di DIEGO D'AMELIO

Stagioni sciistiche sempre più brevi, con nevicate in forte diminuzione alle altitudini sotto i duemila metri, dove il futuro degli sport invernali è messo a rischio dagli effetti del riscaldamento globale. Molti impianti potrebbero dover dunque chiudere i battenti nei prossimi decenni, con la necessità di convertire per tempo l'offerta turistica della montagna per attrarre clientela nel resto dell'anno.

La neve è in pericolo

E quanto si ricava dagli scenari tracciati dal professor Filippo Giorgi, direttore della sezione Fisica della Terra del Centro internazionale di fisica teorica di Trieste e climatologo di fama internazionale: «Sulle Alpi lo zero termico si registra a 1.400 metri e fino a 1.700 si è in fase di transizione. Oggi a tali quote la neve è in pericolo anche d'inverno e, se l'effetto serra continuerà a dispiegarsi al ritmo attuale, la soglia dello zero climatico si innalzerà: i 1.700 metri diventeranno 1.800 e così avanti».

Nei prossimi 50 anni le medie potrebbero aumentare di 2-3 gradi a causa del riscaldamento globale e ciò mette a serio rischio il futuro della stagione invernale sulle Alpi. Secondo Christoph Marty, climatologo della neve del Wsl di Davos, con questo trend «dobbiamo calcolare che l'altezza minima per gli sport invernali salirà di 500 metri entro il 2100».

Le premesse ci sono tutte: basti dire che, dopo le tardive nevicate della scorsa stagione, Federfuni si invano è spinta a chiedere lo stato di calamità in



Pista per lo sci di fondo sull'altopiano di Asiago

difesa degli impianti sciistici a essa aderenti in tutta Italia.

Il Friuli Venezia Giulia pagherà un alto prezzo all'effetto serra, dal momento che nei suoi cinque comprensori si scia quasi sempre sotto i 2.000 metri. Giorgi sottolinea che «l'industria del turismo invernale si sta preoccupando moltissimo in tutto l'arco alpino: l'innnevamento artificiale sarà sempre più costoso perché si dovranno coprire superfici più estese, l'acqua sarà sempre più cara e le temperature sempre più alte».

La differenza in alta quota

In alta montagna lo scenario cambia: «L'effetto serra produce in generale piogge

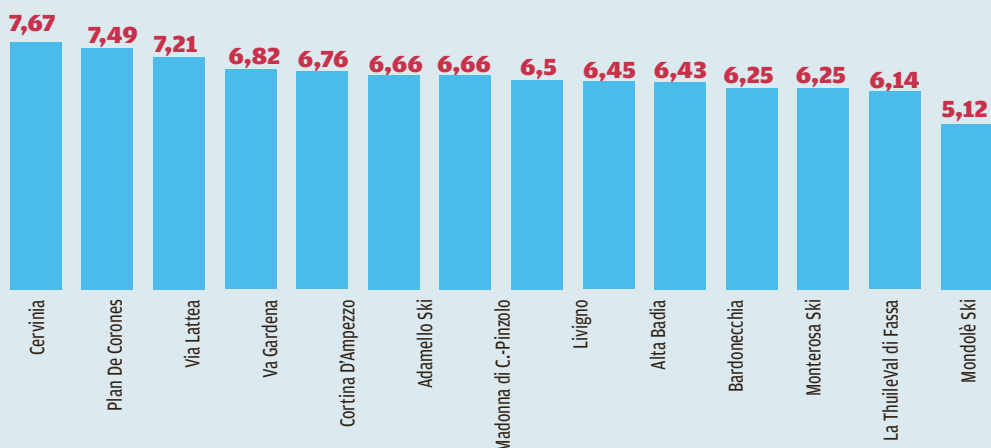
più abbondanti – continua l'esperto – che ad altitudini elevate diventano nevicate più abbondanti, perché il riscaldamento globale non riesce ancora a contrastare il freddo che si trova oltre i 2.000 metri. Ad alta quota le precipitazioni nevose sono insomma destinate a crescere, ma alle altitudini con temperature di 1 o 2 gradi sotto zero (1.700-1.800 metri) la pioggia resta pioggia e non si trasforma in neve con la facilità del passato. E inoltre la neve che cade si scioglie più facilmente».

In tale contesto le valanghe aumentano: «La neve alle quote più alte è abbondante – continua il climatologo – ma me-



LA MIGLIORE GARANZIA DI INNEVAMENTO

Puntaggio sulla base delle valutazioni dei più significativi operatori di settore



Fonte: Skipass Panorama Turismo - previsionale 2016-2017

LA GRANDE OPERA

Nubi sulla funivia fra Pontebba e Pramollo-Nassfeld

La riduzione delle nevicate a quote medio-basse sta imponendo su tutto l'arco alpino il ripensamento dei piani di sviluppo dell'offerta turistica. Non fa eccezione il Friuli Venezia Giulia, dove Regione e Promotur lavorano per attirare turisti in montagna anche fuori dalla stagione invernale e per fornire alternative a chi incappa in una settimana bianca poco innevata. Le località montane stanno puntando maggiormente sugli eventi, sulle visite naturalistiche, su gite in slitta, pattinaggio e ciaspolate, ma molto c'è ancora da fare per

migliorare le strutture «after-sci» degli alberghi con piscine, saune e aree wellness. A questo servirà parte dei 20 milioni che a inizio 2017 la Regione distribuirà fra gli albergatori di tutto il Fvg per ristrutturazioni e rinnovi. Le conseguenze del riscaldamento globale addensano invece pesanti nubi sul grande impianto di funivia da Pontebba al comprensorio di Pramollo-Nassfeld, che prevede anche la creazione di 600 nuovi posti letto. La Regione Friuli Venezia Giulia vi dovrebbe partecipare con 47 milioni. Altri

6 verrebbero messi dalla Carinzia e i restanti 30 attraverso il «project financing» di un socio privato. Le cose sono complicate dal fallimento del Land austriaco dopo il crac Hypo Bank e dalle incertezze sull'evoluzione futura del clima. E così, tanto nell'attuale giunta Serracchiani, quanto all'opposizione, c'è chi spera che il privato non riesca a fornire le dovute garanzie finanziarie, sciogliendo la Regione da ogni impegno ed evitando il pagamento delle pesanti penali previste in caso di ripensamento. (d.d.a.)

In alta quota più neve ma aumenterà la frequenza delle valanghe

no solida di un tempo. E cresce pure il rischio di frane in estate, perché lo strato di gelo invernale aiuta il terreno a rimanere compatto: senza il cosiddetto *permafrost* col tempo la roccia diventa più fragile».

Anche l'alta montagna risente peraltro dell'effetto serra: «Ad altitudini elevate c'è molta neve nei picchi di dicembre e gennaio, ma le stagioni comin-

ciano più tardi e finiscono anzitempo. È in primavera che il cambiamento climatico può essere davvero apprezzato in montagna: oggi infatti lo zero termico e lo scioglimento della neve si raggiungono prima».

Ghiacciai in scioglimento

Ciò che maggiormente preoccupa Giorgi è tuttavia «lo scioglimento dei ghiacciai: quelli ad altitudini non elevate sono in evidente fase di recessione. Meno ghiacciai significa meno acqua dolce e innalzamento dei mari, con parti di costa destinate a essere sommerse».

Gli inverni più caldi fanno sì che la neve si scioglia, invece di compattarsi e creare nuovo

ghiaccio. A novembre la copertura dell'Artico è stata la più bassa mai registrata: il ghiaccio non si riforma dopo l'estate».

Il fenomeno è aggravato da episodi eccezionali che accelerano il processo di arretramento: «A dicembre 2015 – continua Giorgi – sul ghiacciaio del monte Canin si è registrata una media di 2-3 gradi in più, sommatasi all'innalzamento dovuto al riscaldamento globale: rispetto alla media storica si tratta di oltre 6 gradi in più. Un evento particolare, ma si è arrivati allo scioglimento invernale del ghiacciaio: un fatto incredibile».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL GRANDE CONSORZIO

DOLOMITI SUPERSKI VOLANO DA 300 MILIONI

di STEFANO VIETINA

Di record in record, il Dolomiti Superski si conferma l'indispensabile volano del turismo invernale a Nordest. Archiviata un'ottima stagione 2015-2016, questa imponente «macchina» organizzativa è già ripartita dal 26 novembre scorso, ed in alcune stazioni anche due settimane prima. Ma si può dire che il Dolomiti Superski, capace con le sue dodici aree ed i suoi 1.200 chilometri di piste di generare 300 milioni di euro di fatturato all'anno, in realtà non chiude mai. E non solo perché buona parte degli impianti è attiva anche in estate, al servizio di chi si vuole portare in quota per fare una passeggiata, un'escursione o una gita in mountain bike, ma soprattutto perché sono costanti

in estate le opere di ammodernamento ed ottimizzazione degli impianti e delle piste, attività che anche quest'anno ha richiesto 80 milioni di investimenti.

Solo a metà gennaio

Stagione da record quella scorsa, si diceva, anche se la neve naturale è arrivata soltanto a metà gennaio. Eppure la piena sciabilità su oltre il 97% dei 1.200 chilometri di piste che fanno parte del comprensorio è stata garantita per tutta la stagione grazie al gran numero di «cannoni sparaneve» ed al massimo impegno di tutti gli addetti. Nell'inverno 2015-16, la prima neve naturale caduta dal cielo si è fatta aspettare fino al 12-13 gennaio 2016, ma le temperature ad inizio stagione sono state tali da consentire localmente la produzione della neve necessaria.

«E grazie agli investimenti costanti negli ultimi decenni», spiegano al Dolomiti Superski, «i sistemi di innnevamento programmati hanno risposto molto bene». Crescita dunque dei passaggi a 147 milioni (+5,6% sulla stagione precedente) con le giornate skipass vendute che sono state complessivamente 9.320.678, con un leggero aumento, del 3% totale, sulla stagione precedente 2014-2015.

Sono dati più che confortanti non solo per il Dolomiti Superski, ma anche per tutta la montagna dolomitica, perché se il fatturato del Consorzio raggiunge come detto i 300 milioni, a questo va aggiunto tutto il giro d'affari che ruota attorno all'impiantistica: alberghi, affittacamere, bed&breakfast, ristorazione, scuole sci, rifugi, noleggio sci, esercizi

I NUMERI DI DOLOMITI SUPERSKI	
Zone sciistiche	12
Snowparks	26
Numero impianti di risalita	450
Km di pista totali	1.200
Km di pista con innnevamento garantito	1.160 (97%)
Numero totale cannoni sparaneve	4.700
Numero bacini e vasche per raccolta idrica	155
Potenza totale impianti di innnevamento	82 MW
Tipologia piste	Blu: 30 % Rosse: 60 % Nere: 10 %
Numero di persone trasportate all'ora	630.000
Superficie totale Dolomiti Superski	ca. 3.000 km ²
Numero complessivo gatti delle nevi	330
Punti vendita skipass principali	56

commerciali e quant'altro, per una cifra che si può tranquillamente moltiplicare per dieci.

Motore del turismo

Insomma, il Dolomiti Superski muove il turismo di montagna in Veneto ed Alto Adige. E conferma la bontà di una intuizione, quella che ebbero 42 anni fa, nel 1974, i fondatori del più importante comprensorio sciistico al mondo. All'epoca erano sei le zone interessate: Cortina d'Ampezzo, Plan de Corones, Alta Badia, Val Gardena, Val di Fassa ed Arabba. Valli in cui si parlava italiano,

tedesco e ladino, ma che si misero insieme con un semplice e chiaro obiettivo: evitare che il cliente-sciatore dovesse, ad ogni impianto, prendere il portafoglio e pagare la corsa. Un'idea geniale e davvero precorritrice di tutto un mondo, se è vero che in Italia la tessera Bancomat arrivò solo due anni dopo, nel 1976.

Presto si aggiunsero la Val Pusteria (oggi Drei Zinnen Dolomites), nel 1975; un anno dopo la Val di Fiemme-Obereggen e San Martino di Castrozza; nel 1979 la Valle Isarco; nel

Grazie ai cannoni sparaneve sciabilità garantita sul 97% delle piste

1993 la zona del Civetta e nel 2000 la Marmolada. L'organizzazione del Dolomiti Superski è oggi così una sorta di piramide con alla base 130 società di impianti, riunite appunto in 12 consorzi di zona, gestiti in maniera autonoma.

Ammodernamento in corso

Il consorzio, presieduto da Sandro Lazzari, indirizza, coordina e controlla le politiche strategiche, gestendo il sistema skipass e la comunicazione. Non sono previsti ingressi di nuove aree sciistiche nel consorzio, ma tutta l'attenzione è oggi concentrata sull'ammodernamento di impianti e di piste per la sicurezza ed il comfort degli sciatori. E nel collegamento fra valli, dopo l'ottimo riscontro avuto dal SellaRonda, il giro con gli sci dei quattro passi, Sella, Pordoi, Campolongo e Gardena e che rappresenta una delle mete più ambite degli sciatori.

@vietinas
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nuova Classe E Station Wagon. Intelligenza non artificiale.

Per la prima volta una Station Wagon dà spazio al pensiero. Attraverso Mercedes me connect 2.0 e il Car-to-X, Classe E Station Wagon ti offre un mondo di servizi multimediali e condivide dati con le altre auto per aggiornarti su tutto, in tempo reale. Il suo Remote Online ti informa su ogni parametro di bordo, ovunque essa si trovi. Ma una tecnologia così avanzata non poteva che raggiungere il traguardo della guida semiautonomo. Il Drive Pilot ti assiste nello sterzo, accelera e frena autonomamente. Per vivere la libertà del viaggio e l'estremo comfort di un'auto pensata per distinguersi, anche nel design. E questo è solo l'inizio. Preparati ad ampliare la tua idea di Station Wagon.

Nuova Classe E. Masterpiece of Intelligence.

Consumo combinato (km/l): 11,9 (Classe E 43 AMG 4MATIC SW) e 23,8 (Classe E 200 d SW).

Emissioni CO₂ (g/km): 197 (Classe E 43 AMG 4MATIC SW) e 120 (Classe E 200 d SW).

Mercedes-Benz

The best or nothing.



Autostar

Autostar S.p.A. - Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Mercedes-Benz

Tavagnacco (UD), Via Nazionale 13, tel. 0432.576511 - Zoppola (PN), Via Cusano 19, tel. 0434.577377

Muggia (TS), Via Martinelli 10, tel. 040.2397101 - Portogruaro (VE), Viale Venezia 54, tel. 0421.392211

di Micol Brusaferrò

Con l'arrivo dei primi freddi puntuali aprono i battenti, e in città sono rimasti in quattro, due lungo via Battisti, uno in via Carducci e uno in largo Barriera. I venditori di castagne hanno iniziato la stagione da oltre un mese, hanno storie diverse che accompagnano un mestiere antico, spesso tramandato da generazioni. Ed è così per Lino Pavia, che ha ereditato la tradizione dal nonno, trasferita anche al figlio Giovanni, con cui lavora nel chiosco di largo Barriera. «Abbiamo visto bambini piccoli che ora tornano da adulti a mangiare le castagne - racconta Lino - e tanti anziani che portano i nipoti da noi, per non perdere un'abitudine ormai consolidata. Molti, soprattutto i più giovani, conoscono poco questo settore rispetto a una volta, non sanno ad esempio che i nostri prodotti arrivano da coltivazioni toscane conosciute e apprezzate, che dietro a tutto c'è grande attenzione, tanto che i clienti riconoscono subito le mie castagne, così dicono, dalle altre. Ma la cosa più importante è che la gente continua ad apprezzarle e a sceglierle. Facciamo questo lavoro da sempre con passione - sottolinea -, qui in largo Barriera siamo presenti dal 1982, abbiamo cambiato diverse postazioni».

«È uno dei pochi mestieri che nel tempo non si è modificato radicalmente - aggiunge il figlio Giovanni -: sempre all'aperto e a contatto con la gente, anche se tanti anni fa non c'erano le comodità delle casette in legno per la vendita, si stava direttamente sulla strada». E mentre racconta mostra foto di un passato lontano, con grandi bidoni di castagne arrostiti a bordo del marciapiede, tra immagini e scorci di una Trieste antica. Il nipote di Lino, Riccardo Sorbo, è invece il titolare del punto vendita di via Carducci. «Da quasi 15 anni - precisa con orgoglio - ho tanti clienti fissi che ormai sono diventati amici, oltre ad altri ogni anno nuovi. Ho aperto il primo chiosco a San Giacomo, per poi spostarmi qui». Tante le persone che di continuo si fermano, anche per un saluto, e i bimbi gli hanno pure dedicato simpatici disegni, che Riccardo ha appeso alle sue spalle, accanto ad alcune vecchie di "castagnari" familiari.

Lunga tradizione anche per Daniela, che vende le caldarroste all'inizio di via Battisti. Titolare del chiosco è la mamma Patrizia Vitale, ma è lei che ormai da 15 anni guida l'attività. «Ci lavorava prima la nonna - dice - quindi sono cresciuta



Lino Pavia al lavoro con il figlio Giovanni nel chiosco di Barriera vecchia (fotoservizio di Andrea Lasorte)

La tradizione dei castagnari custodita in quattro chioschi

Due si trovano lungo via Battisti, uno in via Carducci e l'ultimo è in largo Barriera. I segreti del mestiere tramandati in famiglia ma c'è chi è giunto in città per amore



Samir Shehata

ARRIVA DALL'EGITTO
Era guida turistica a Sharm el Sheikh dove incontrò una triestina

qui, i miei primi ricordi risalgono a quando lavoravo davanti al cinema Fenice. Se con la memoria torno indietro mi vengono in mente inverni freddissimi, molto più degli ultimi tempi, e lunghe code di gente



Riccardo Sorbo

QUINDICI ANNI DI ATTIVITÀ
Aveva aperto inizialmente nel rione di San Giacomo

in attesa delle nostre castagne».

Voce fuori dal coro è invece un altro "castagnaro". Arriva dall'Egitto Samir Shehata, ex guida turistica a Sharm el Sheikh, dove nel 2009 ha incon-



Daniela Vitale

COMINCIÒ LA NONNA
I primi ricordi quando lavoravano davanti al Fenice

trato una giovane triestina in vacanza. Si sono innamorati, sposati in Italia, da poco hanno avuto una bimba e vivono nel capoluogo giuliano. Da sei anni Samir gestisce il chiosco di castagne all'altezza del civi-

co 27 di via Battisti e d'estate lavora in un bar. «È il destino che mi ha portato qui - racconta - e sono contento perché ho una famiglia bellissima. Questo lavoro a contatto con le persone mi piace, e in generale sono sempre stato abituato a stare con la gente. In Egitto come guida ero sempre insieme ai turisti, parlavo quattro lingue, italiano, arabo, russo e inglese, e anche adesso ogni tanto risultano utili, come d'estate, quando faccio il banconiere in un locale a Barcola». Le castagne di Samir arrivano da alcune zone della Toscana e da Imola. «I clienti mi dicono che sono buonissime, le più buone della città ovviamente - scherza -. I triestini sono simpatici, spesso chiedono la mia storia, come mai sono arrivato qui, si fermano a chiacchiere, anche per questo è un lavoro che adoro e cerco di farlo nel miglior modo possibile, accogliendo sempre tutti ogni giorno col sorriso».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

BREVI

SANITÀ

Laboratori integrati tra Burlo e AsuiTs

■ Scatta domani, come previsto dalle norme regionali, la messa in rete del Laboratorio di analisi interno al Burlo, che verrà collegato con le omologhe strutture dell'AsuiTs. A partire da domani quindi i prelievi collegati agli esami di routine di laboratorio, per i pazienti ricoverati e per i pazienti esterni, continueranno ad essere effettuati al Burlo come sempre ma le analisi saranno realizzate in maniera centralizzata dai laboratori di AsuiTs.

INCONTRO

Papa Bergoglio e il sogno del Concilio

■ In occasione dell'80.º compleanno di Papa Francesco, sabato alle 18.30, nell'aula magna dell'Università in androna Baciocchi 4, si terrà l'incontro "Chiesa in riforma: Francesco e il sogno del Concilio", cui interverrà la teologa Serena Noceti, vicepresidente dell'ATI - Associazione Teologica Italiana. L'incontro è organizzato da "Il giornale di Rodafà. Rivista online di liturgia del quotidiano".

CHIESA AVVENTISTA

Concerto benefico per i terremotati

■ La Chiesa Cristiana Avventista del 7° Giorno di Trieste organizza sabato alle 18, nella sede di via Rigutti 1, un concerto natalizio di beneficenza in favore di una famiglia con bambini vittime del terremoto del Centro Italia. Canteranno il Coro Adventum della Chiesa Avventista di Trieste, il Coro Shalom di quella di Udine e il Coro Lions Singer. Seguirà un mercatino ed un buffet finale. Tutta la cittadinanza è invitata a partecipare.

CONVEGNO

Relazione di Caselli sugli ecoreati

■ "La tutela dei beni comuni alla luce della nuova disciplina dei cosiddetti "ecoreati". È il tema del convegno annuale promosso dall'Associazione avvocati amministrativisti del Fvg in programma a Trieste venerdì alle 15 in Camera di commercio. Tra i relatori l'ex procuratore Gian Carlo Caselli, ora presidente dell'Osservatorio agromafie.

Flashmob per ritrovare emozioni e relazioni

"Stay Human" fa tappa all'Università con gli studenti a guardarsi negli occhi per almeno un minuto



L'iniziativa Stay Human nella sede centrale dell'Università

di Ludovico Armenio

Centinaia di studenti si sono dati appuntamento ieri pomeriggio all'Università di Trieste per la seconda tappa di Stay Human, il flashmob in cui i partecipanti si dispongono a coppie, seduti l'uno di fronte all'altro, guardandosi negli occhi per almeno un minuto. Lo scopo dell'iniziativa, nata sulla scia del 10 dicembre, giornata internazionale dei diritti umani, è quello di indicare simbolicamente la necessità di rimettere al centro delle relazioni il contatto umano, in particolare quello visivo.

L'idea di replicare l'evento anche nel polo universitario triestino, dopo l'edizione di piazza Verdi, è stata portata avanti dall'Aiesec, dall'Associazione degli studenti di Scienze politiche e dalle liste studentesche "Autonomamente" e "Lista di Sinistra".

«Oggi più che mai - sostiene Giulia Anderson, al terzo anno di Scienze politiche, tra gli organizzatori - riteniamo necessario riacquistare il senso delle relazioni e della vita di comunità, anche attraverso piccoli gesti come quello che abbiamo visto oggi». I giovani hanno scelto il

cortile interno dell'Università per posizionare le sedie, un luogo di passaggio. La scelta è stata fatta per intercettare più persone possibile e fare in modo che chiunque, non solo chi fosse già a conoscenza della cosa, potesse fermarsi e sedersi. La musica di due giovani violinisti del Conservatorio ha accompagnato tutto, come già in piazza Verdi. «La musica è fondamentale per creare un'atmosfera magica, fuori dagli schemi e dalla fretta di ogni giorno» precisa Giulia. Gianpietro Gagliardi, anche lui studente di Scienze politiche al terzo anno, ha contribuito alla

realizzazione di Stay Human: «In una società dove le emozioni, l'amore e persino il sesso sono sbattuti continuamente in prima pagina e condivisi sui social network, pensiamo sia necessario fermarsi un attimo per recuperare una dimensione d'intimità». Sono tanti i ragazzi che per curiosità si avvicinano. Bastano pochi secondi, a chi si siede, per lasciarsi andare. C'è chi ride, chi piange e chi si abbraccia. Così Andrea Bortoletti, al secondo anno di Psicologia e coorganizzatore: «Non dobbiamo vergognarci di esprimere le emozioni che proviamo. È il bello di essere umani».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

GUARDA IL VIDEO
sul sito
www.ilpiccolo.it