



le **nuove imprese** turistiche si raccontano
viaggio tra nuove aziende ed esperienze di successo

2



le nuove imprese turistiche si raccontano
viaggio tra nuove aziende ed esperienze di successo

INDICE

1.

Appunti di viaggio nel mondo dell'imprenditoria:
le premesse di autorevoli esperti

2.

Il progetto **altrovento**

3.

Come nascono le idee imprenditoriali: le nuove
aziende si raccontano

4.

Alcune eccellenze del territorio: esperienza e
innovazione come binomio di successo

1.

Appunti di viaggio nel mondo dell'imprenditoria:
le premesse di autorevoli esperti



- ⑥ Il progetto “Altrovento” nasce su iniziativa del GAL Venezia Orientale al fine di promuovere lo sviluppo imprenditoriale nei comuni obiettivo 2 che rientrano nel “Distretto Turistico delle Province di Venezia, Rovigo, Treviso e Vicenza”. L’iniziativa ha sostenuto, attraverso azioni di studio, informazione e comunicazione, l’imprenditoria del settore turistico in una regione che vanta il maggior numero di visitatori per anno e che allo stesso tempo, presenta ancora significative possibilità di investimento collegate alle numerose eccellenze spesso non raggiunte dai tradizionali flussi turistici. Sostenere i nuovi imprenditori che scelgono di investire e avviare attività legate al turismo, significa stimolare e far crescere il valore economico, culturale e sociale di un territorio. Un ringraziamento va a tutti coloro che hanno collaborato per la buona riuscita del progetto e un augurio alle neo imprese per una proficua attività futura che sia di stimolo alla valorizzazione del territorio.

Arch. Carlo Miollo

Presidente del GAL Venezia Orientale

Come organizzazione al servizio del mondo imprenditoriale a tutto tondo, dobbiamo ringraziare il GAL Venezia Orientale per la realizzazione di un progetto di marketing territoriale che si è sviluppato attraverso l'importante realizzazione di una mappa delle opportunità che, presentata nei seminari informativi, ha suscitato interesse e apprezzamento. Il sistema organizzativo Confcommercio dispone di servizi integrati in grado di promuovere lo sviluppo di nuova imprenditorialità e per supportare le imprese nelle loro strategie competitive. I servizi e gli strumenti offerti consentono all'aspirante imprenditore di conoscere e utilizzare tutte le opportunità per realizzare con successo la propria iniziativa imprenditoriale, come ha evidenziato il progetto appena concluso. Nello spirito del progetto "Altrovento" continueremo a rispondere all'esigenza di informazione, consulenza, accompagnamento all'avvio e consolidamento dell'impresa, perseguendo una politica volta alla sua continua formazione.

Massimo Zanon

Presidente ASCOM Portogruaro



- ⑧ In un momento storico in cui si è sommersi dall'informazione tramite, internet, giornali, riviste, televisione, ecc., si fatica non poco a "selezionare" la notizia "ritagliandola" sulle proprie necessità. Tra le tante cose che la nostra organizzazione è chiamata quotidianamente a rispondere, rientra sicuramente l'informazione mirata sulle necessità dei nostri assistiti. Il progetto che si è voluto sviluppare con il GAL Veneto Orientale è stato proprio quello di "selezionare" ed "evidenziare" le peculiarità del nostro territorio, trasformandole in risorse per nuove idee imprenditoriali. Il nostro impegno è stato, e sarà anche per il futuro, di realizzare iniziative imprenditoriali che il progetto "Altrovento" ha stimolato, assistendo il futuro imprenditore dalla stesura del business plan, al reperimento di finanziamenti agevolati, fino alla realizzazione dell'impresa.

Marino Boetto

Il Presidente Confindustria Ascom Cavarzere e Cona

Siamo onorati di aver contribuito, anche se in minima parte, alla realizzazione del progetto “Altrovento”, progetto di marketing di sicuro interesse per le pmi che volevano iniziare o sviluppare un proprio percorso imprenditoriale legato al territorio. Ci complimentiamo con il GAL Venezia Orientale che ha reso possibile questa particolareggiata analisi delle molte possibilità che offre il nostro territorio, fornendo una mappatura esaustiva dei percorsi e delle potenzialità turistiche delle nostre zone.

Anche Fidimpresa Venezia ritiene che una politica di informazione e coinvolgimento contribuisca a valorizzare il nostro territorio e, quindi, le nostre imprese. In quest’ottica, Fidimpresa Venezia ha cercato di partecipare alla buona riuscita del progetto, promuovendo lo spirito dell’iniziativa e agevolando l’accesso al finanziamento ad alcune nuove imprese anche tramite le Leggi Regionali ben illustrate nella brochure. Ringraziamo ancora Vegal e tutti gli Enti che hanno contribuito alla riuscita dell’iniziativa e auspichiamo che progetti per la promozione, la formazione e la consulenza nel nostro territorio, continuino ad essere finanziati in quanto di sicuro stimolo per il nostro mondo imprenditoriale.

Franco Anastasia

Presidente Fidimpresa



In una fase di grande concorrenza sui mercati internazionali è necessario avere idee ben chiare sull'andamento dei flussi di arrivi e presenze così da poter orientare le azioni di promozione e l'organizzazione dell'accogliimento a seconda delle singole situazioni. Il Distretto del Turismo che abbiamo avviato da tre anni, allargando la nostra esperienza alla collaborazione con le Province e le Camere di Commercio di Rovigo, Vicenza e Treviso, ha portato al 'sistema-turismo' una serie di risorse economiche che hanno permesso la costituzione ed il funzionamento del progetto di Osservatorio del Turismo, strumento molto apprezzato dagli enti pubblici e dagli operatori privati. Sempre grazie al Distretto e alla collaborazione con lo IUAV, è stato possibile realizzare il portale turistico TP1 ed anche questa esperienza ha raccolto i pareri positivi sia delle associazioni di categoria che dei singoli operatori. E' proprio a partire da queste valutazioni che la Provincia di Venezia ha deciso di allargare il Distretto all'intero ambito regionale. Sono certo che una così vasta confluenza di interessi si convertirà in una forte sinergia per la crescita del fatturato turistico in Veneto.

Danilo Lunardelli

*Rappresentante del Distretto Turistico
delle Province di Venezia, Rovigo, Treviso e Vicenza*

Turismo e nuova imprenditoria: un binomio vincente. La Camera di Commercio di Venezia ha sostenuto e accoglie con favore i risultati del progetto “Altrovento” sviluppato dal GAL Venezia Orientale.

L’iniziativa ha il pregio di aver valorizzato le grandi potenzialità, per lo più ancora inesplorate in termini di beni culturali, bellezze ambientali ed eventi, insite nei territori dei comuni “Obiettivo 2” che rientrano nel Distretto Turistico delle province di Venezia, Treviso, Vicenza e Rovigo. Il turismo, specie nel Veneziano ma più in generale nel Veneto, rappresenta una delle risorse più rilevanti e non è limitato alle città d’arte e alle località balneari, ma si va ritagliando settori di nicchia che stanno destando sempre più interesse da parte dei visitatori, pensiamo agli itinerari “del sacro”, quelli enogastronomici, “fluviali”...

Un turismo cosiddetto “alternativo” o “minore” che richiede una risposta adeguata ai suoi fruitori e che, soprattutto, apre una vasta gamma di prospettive e di possibilità per chi voglia intraprendere un’attività imprenditoriale: ristorazione, pernottamento, fornitura di servizi... E qui si inserisce l’ulteriore merito di questo progetto che, anche veicolando le opportunità spesso poco note, ha saputo stimolare la creazione di una decina di queste realtà. In un periodo non dei più felici per la nostra economia, e nel quale i giovani imprenditori stentano ad “uscire” e ad affermarsi, la nascita di nuova imprenditoria è sicuramente un segnale incoraggiante, tanto più perché si tratta di imprese a impatto pressoché zero e indissolubilmente legate al territorio e alla sua promozione.

Ing. Massimo Albonetti

*Presidente della Camera di Commercio,
Industria, Artigianato e Agricoltura di Venezia*



Il progetto “Altrovento” predisposto dall’agenzia di sviluppo GAL Venezia Orientale, che opera nell’area est della Provincia di Venezia, intende promuovere lo sviluppo imprenditoriale nei comuni “obiettivo 2” che rientrano nel Distretto Turistico delle Province di Venezia, Rovigo, Treviso e Vicenza, riconosciuto dalla Regione Veneto con DGR n. 1766/2004.

L’iniziativa scaturisce dalla consapevolezza che il territorio del Veneto, la regione italiana che vanta il maggior numero di visitatori per anno, presenta ancora significative possibilità di investimento nel settore del turismo. In particolare, mentre le aree litoranee e montane e le città d’arte possono contare su una tradizione di ospitalità pluridecennale, che ha originato un mercato turistico ormai maturo e consolidato e che risponde a tutte le possibili esigenze dei visitatori, sussistono ampie aree marginali che risultano per lo più estranee ai principali flussi turistici, nonostante il crescente interesse per le nuove forme di fruizione ricreativa del territorio. Il progetto ha riguardato 5 aree della Regione Veneto: Venezia Orientale e Venezia Occidentale, Rovigo e Delta Po, Pedemontana trevigiana e Prealpi vicentine, coinvolgendo complessivamente 91 comuni delle aree obiettivo 2 del Distretto turistico delle Province di Venezia, Rovigo, Treviso e Vicenza.

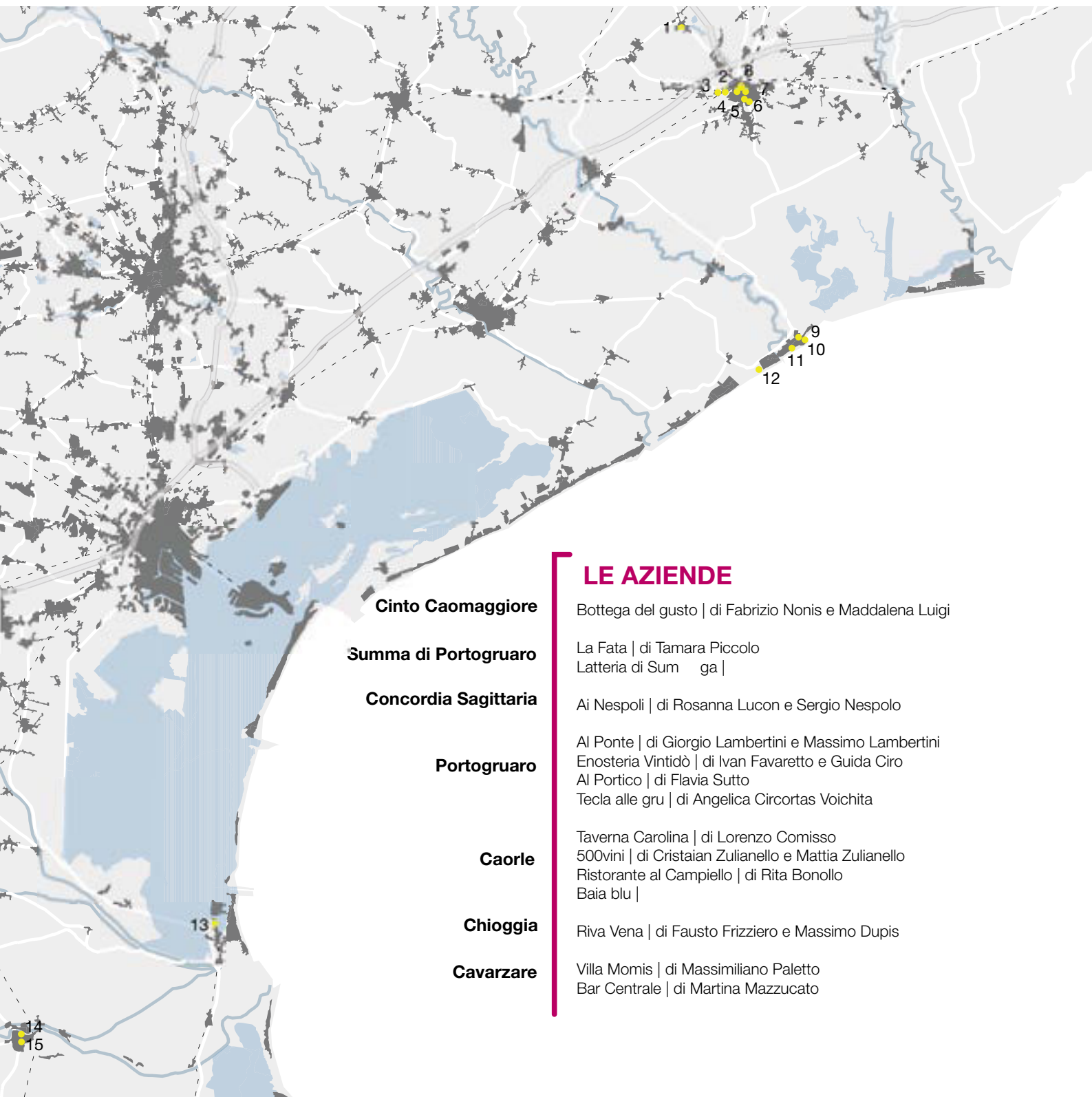
Partendo da questi presupposti il progetto ha promosso le aree target presso potenziali imprenditori del settore turistico fornendo un quadro conoscitivo completo delle realtà territoriali attraverso un censimento di 1.500 elementi di pregio locali (appartenenti al patrimonio storico - culturale ed ambientale) e raccolti all’interno di un database, ed ha analizzato l’evoluzione dell’imprenditoria nel settore turistico ed il sistema infrastrutturale nelle aree target di progetto.

L’obiettivo finale perseguito attraverso le attività di analisi, informazione e promozione sul territorio è stato quello di stimolare la nascita di nuove imprese legate al settore turistico.

2.

Il progetto ***altro**vento*





LE AZIENDE

Bottega del gusto | di Fabrizio Nonis e Maddalena Luigi

La Fata | di Tamara Piccolo
Latteria di Summa | ga |

Ai Nespoli | di Rosanna Lucon e Sergio Nespolo

Al Ponte | di Giorgio Lambertini e Massimo Lambertini
Enosteria Vintidò | di Ivan Favaretto e Guida Ciro
Al Portico | di Flavia Sutto
Tecla alle gru | di Angelica Circortas Voichita

Taverna Carolina | di Lorenzo Comisso
500vini | di Cristaian Zulianello e Mattia Zulianello
Ristorante al Campiello | di Rita Bonollo
Baia blu |

Riva Vena | di Fausto Frizziero e Massimo Dupis

Villa Momis | di Massimiliano Paletto
Bar Centrale | di Martina Mazzucato

3.

Come nascono le idee imprenditoriali:
le nuove aziende si raccontano





Cristian e David, due giovani fratelli di San Stino di Livenza, conoscono bene il territorio e le potenzialità turistiche del Veneto Orientale: per molte estati infatti hanno seguito i loro genitori nella gestione di alcuni locali a Bibione e a Caorle.

Alla fine della stagione poi, ognuno tornava alle proprie attività: Cristian a studiare all'università e a lavorare come agente per delle agenzie di pubblicità, David invece faceva il rappresentante nel settore dell'informatica. "Grazie anche a questa nostra attività commerciale – confessa David - siamo venuti a diretto contatto con molte realtà vitivinicole della DOC Lison-Pramaggiore.

Da lì poi è cresciuta la passione per l'enologia, tanto da spingerci a studiare per diventare sommelier professionisti e spendere questa esperienza per creare un'attività commerciale legata al mondo del vino".

Trovare la location giusta è stato relativamente facile. "Frequentavamo da sempre Caorle e ci rendevamo conto che mancava un negozio in centro storico che vendesse vino di qualità. Così abbiamo individuato un piccolo



500VINI

Enoteca da asporto

Titolare: Cristian Zulianello e David Zulianello

Sede: Caorle Piazza San Pio X 1
t. 0421 488014

Forma giuridica: Snc

Data avvio attività: 26.12.2007

negozio sfitto tra le tipiche casette colorate, proprio nel cuore della zona pedonale”.

Dopo diversi ritardi dovuti a lungaggini burocratiche che hanno fatto slittare l'apertura del negozio per le feste di Natale e la conseguente occasione persa di farsi conoscere e incassare bene, l'avvio nei primi mesi dell'anno è stato buono, con picchi straordinari nel periodo pasquale. “Questo exploit ci fa ben sperare per la stagione estiva. Crediamo infatti che il settore enologico sia comunque in crescita, ma servono delle strategie di marketing creative: oltre ad assicurare un buon rapporto qualità/prezzo e a proporre delle “offerte speciali” con combinazioni di diversi vini, puntiamo molto sul dialogo attivo con i nostri clienti. Ci piacerebbe diventare dei “consulenti”, nel senso che ci stiamo impegnando per la selezione di prodotti che non si trovano nella grande distribuzione. Organizzeremo anche degli eventi, come delle escursioni in cantina o in aree enologiche, dalla Lison-Pramaggiore al Chianti, dal Barolo alla Franciacorta. Il nostro target varia dal professionista che ama la bottiglia ricercata, all'appassionato che vuol conoscere nuovi prodotti, poi c'è il neofita ed anche il turista che vuole portarsi a casa un souvenir diverso. Vorremmo promuovere la cultura del “bere bene” e per questo abbiamo creato un vero e proprio angolo dedicato a pubblicazioni sull'argomento. Ma soprattutto cerchiamo di mantenere i rapporti con i clienti anche quando non sono a Caorle: perchè perdere il contatto, la relazione istaurata con il turista? Quindi abbiamo già predisposto l'invio di

newsletter con la segnalazione di offerte, eventi e magari spedire le classiche sei bottiglie tutto l'anno”. Forti anche delle loro competenze informatiche, i due fratelli hanno realizzato un sito web molto utile e di facile consultazione, con numerose informazioni sul territorio del Veneto Orientale, su manifestazioni turistiche ed enologiche, oltre allo scambio continuo di opinioni e consigli con gli utenti del web. “Per far questo abbiamo anche noi bisogno di una formazione continua: dai corsi di sommeliers ASI e FISAR a quelli più tecnici di Ascom Confcommercio ed anche ai workshop del progetto Altrovento che hanno dato dei buoni spunti per migliorare le nostre azioni di marketing legate alle opportunità del territorio”.







Creatività, esperienza e soprattutto amicizia: tre anni trascorsi lavorando fianco a fianco tra i fornelli e i tavoli di un noto ristorante di Caorle e poi la decisione di compiere il grande salto e diventare finalmente imprenditori. Così nasce l'idea di tre giovani amici di aprire il ristorante "Al Campiello", un piccolo bistrot incastonato tra i pittoreschi campi del centro storico di Caorle, lungo la brulicante calle dei bàcari e dei locali tipici alla veneziana. Rita Bonollo la titolare di 42 anni e i suoi soci Enrico Durizzotto cameriere di 28 anni e il trentaduenne Haxhi Leonat chef di origine albanese, hanno fatto tesoro dell'intensa gavetta alle dipendenze del ristorante "Alla Posta" e speranzosi, hanno da poco intrapreso l'avventura di gestire un ristorante tutto loro. Relativamente facile individuare la location: Rita infatti era già proprietaria del locale "Al Campiello", nonostante la sua famiglia lo avesse dato in gestione da molti anni: "Eravamo un po' tutti e tre stanchi di lavorare alle dipendenze di qualcun altro e soprattutto di trovare lavoro solo per la stagione estiva, come purtroppo succede a chi vive a Caorle – ammette la giovane titolare – quindi ho deciso, assieme ad Enrico e Haxhi, di riprendere il locale di proprietà dei miei genitori dal 1972 e provare a rinnovarlo



AL CAMPIELLO

Ristorazione – Bar

Titolare: Rita Bonollo, Enrico Durizzotto,
Haxhi Leonat

Sede: Caorle, Calle Lunga 22
t. 329 4268572

Forma giuridica: Snc

Data avvio attività: 19.03.2008

sia nella forma che nella sostanza". In pochi mesi, anche grazie al supporto dell'Ascom locale che ha notevolmente agevolato l'onere delle adempienze burocratiche di avvio attività, si è via via concretizzata l'idea dei tre amici. Restavano comunque da affrontare delle cospicue spese per il rinnovo dell'arredamento del locale, che necessitava di sostanziosi ammodernamenti: "Meno male che abbiamo potuto contare su Fidimpresa che ha fatto da garante per la nostra nuova impresa, altrimenti sarebbe stato impossibile affrontare delle spese così importanti". La determinazione e l'entusiasmo hanno poi fatto il resto. Il ristorante ha aperto agli inizi del 2008, facendo leva sul passaparola dei parenti e amici. "La curiosità è stata la prima azione di marketing. I nostri conoscenti e familiari che ci avevano visto all'opera nell'altro ristorante hanno voluto vedere e provare la nostra cucina. Tutti sono rimasti molto soddisfatti tanto da tornare volentieri e mandarci altra gente. Il passaparola ha funzionato bene e il resto è venuto poi da sé, anche grazie ai domenicali e al grande flusso di turisti che si riversa a Caorle durante l'estate". Il punto di forza del ristorante è soprattutto la cucina: lo chef Haxhi, dopo essersi formato in celebri locali di alta cucina a Roma e avendo fatto una bella esperienza nei ristoranti tipici della costa veneziana, riesce a coniugare ricette regionali di pesce con la creatività della nouvelle cuisine. "Siamo fortunati ad avere un'eccellente materia prima come il pesce dell'Alto Adriatico e i prodotti agricoli e i vini della Venezia Orientale che utilizziamo quotidianamente

– conferma il giovane cuoco – oltre ad avvalerci di una cultura gastronomica davvero ricca e variegata che dà ottimi spunti per poter anche sperimentare qualcosa di nuovo". Un'altra importante azione di marketing è stata individuare la giusta fascia di prezzo: qualità dei prodotti, buon servizio e scenografia davvero incantevole per un prezzo abbordabile che oscilla tra i 30-35 euro a persona per 2-3 portate di pesce.







Rosanna in gioventù aveva un sogno: aprire un bar tutto suo. Aveva lavorato infatti per 14 anni in un noto bar del centro storico di Portogruaro, ma le vicissitudini della vita l'hanno portata a cambiare rotta e professione, andando a lavorare come infermiera in una struttura psichiatrica assieme al suo compagno Sergio, che lì faceva il caposala. Quando Sergio va in pensione, decide di voler realizzare il sogno di Rosanna e le propone di prendere in gestione un bar lungo la statale triestina a Concordia Sagittaria. "L'impegno è stato considerevole – ammette Sergio - anche perché il locale aveva bisogno di una massiccia ristrutturazione. Ci siamo affidati per tutto all'Ascom di Portogruaro che ci ha saggiamente consigliato e ha reso possibile, in poco tempo e molta burocrazia, l'avvio del locale. La scelta della location non è stata casuale: il bar "Ai Nespoli" ha infatti un ampio parcheggio che consente anche ai camionisti di passaggio di fermarsi comodamente. Internamente poi, abbiamo una bella saletta e una grande taverna". Spazi ideali per permettere a Sergio di creare quel luogo di



AI NESPOLI Bar

Titolare: Rosanna Lucon e Sergio Nespolo

Sede: Concordia Sagittaria, Via Levada 4

Forma giuridica: Snc

Data avvio attività: 15.01.2008

aggregazione che da tempo sognava. “Mi piace molto l’idea di ospitare nel mio bar persone e associazioni che necessitano di un punto d’incontro: mi sono sempre speso per il sociale, anche nel mio lavoro, e ora vengo ripagato con l’interesse che amici, associazioni o semplici clienti mi dimostrano venendo qui al bar a chiedermi di organizzare delle serate per loro”. Nella saletta principale trovano infatti spazio giovani artisti locali che qui possono allestire le loro mostre personali, il che rende l’ambiente più accogliente e scenografico, oltre ad attirare nuovi clienti. Un sera alla settimana la stessa saletta viene messa a disposizione a dei giovani informatici che insegnano ad altre persone ad usare il programmi informatici grazie alla connessione wi-fi gratuita presente nel bar. “Cerchiamo di diversificare il nostro target offrendo svariate occasioni di divertimento per tutti. Organizziamo infatti serate a tema, il karaoke, concerti gospel, feste anni ’70 e anni ’80, raduni di motociclisti, il tutto in accordo con i nostri clienti che di volta in volta ci suggeriscono nuove idee. Molte volte ospitiamo associazioni culturali, incontri con proiezioni video, musica dal vivo e d’estate utilizziamo anche la comoda terrazza”. Una struttura ben sfruttata e supportata da un’altrettanto ricercata qualità del servizio e dei prodotti proposti. “Oltre ai classici cicheti veneti, prepariamo snack e piatti freddi utilizzando prodotti tipici del nostro territorio che incontrano il gusto dei nostri clienti”. L’avvio del locale è stato potenziato da una strategia di marketing basata sul passaparola e sul

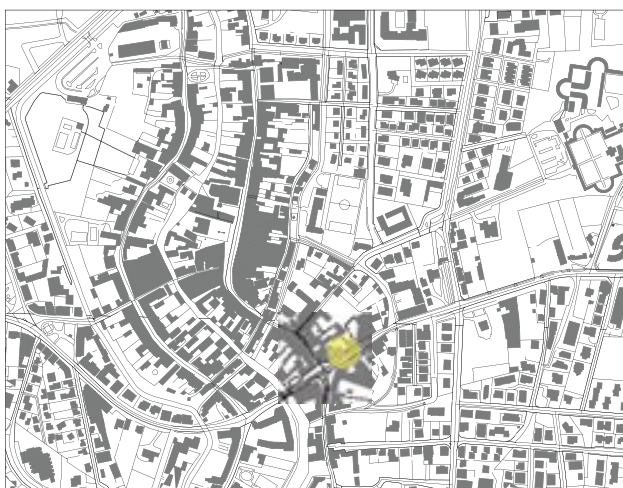
volantinaggio mirato a raggiungere le realtà lavorative della zona. Nel quartiere San Giusto hanno sede molte fabbriche e l’interporto, quindi è stato relativamente facile raggiungere potenziali clienti. Altri invece hanno scelto il bar “Ai Nespoli” perché conoscevano di persona i titolari e apprezzavano il loro impegno nell’associazionismo e nel sociale. “Essendo da più di 30 anni presidente dell’associazione culturale “Tempo libero” – dice Sergio - sono molto popolare nel Portogruarese. Ciò che più mi gratifica, oltre aver esaudito il sogno alla mia compagna, è l’idea di aver realizzato non solo un bar accogliente, ma anche un luogo ricreativo che favorisce l’aggregazione”.







Quando il “secondo” lavoro diventa la propria attività principale! Ivan e Ciro sono due ragazzi che, come tanti, si trovano un lavoretto extra per arrotondare le proprie entrate. Ciro ha sempre aiutato i genitori nella gestione di alcuni ristoranti nel Portogruarese; Ivan invece, dopo intere giornate passate a vendere computer in un negozio di Castelfranco Veneto, trascorreva le sue serate lavorando dietro al bancone dei locali di Mirano, la sua città natale. L'incontro tra i due avviene proprio in un bar del Veneto Orientale, dove Ciro e Ivan diventano ben presto colleghi affiatati. Nasce una bella amicizia che si rafforza poi grazie alla comune volontà di gestire in società un'osteria tutto loro. La scelta ricade sul bar “Vintido” di Portogruaro, un locale a pochi passi dal centro appena rinnovato che ben si presta a diventare anche ristorante. “Io – spiega Ivan – mi sarei dedicato molto di più al bar e soprattutto ai vini, la mia grande passione, mentre Ciro avrebbe potuto sperimentare la sua creatività proprio in cucina, anche se il “Vintido” ne era sprovvisto. Ci siamo rivolti all'Ascom Confcommercio per poter accedere ad



ENOSTERIA VINTIDO'

Bar – Ristorazione

Titolare: Ivan Favaretto e Guida Ciro

Sede: Portogruaro, via Manin 31
t. 349 4457497

Forma giuridica: Snc

Data avvio attività: 09.10.2007

un finanziamento e allestire una cucina nel locale. Non è stato facile poi con le autorizzazioni e permessi vari: una burocrazia infinita che spesso ci ha scoraggiato. Ciò che invece ci ha rincuorato è stato il buon avvio dell'attività, anche grazie ad alcune manifestazioni organizzate in città che hanno richiamato molti clienti". La nuova gestione di Ivan e Ciro ha dovuto scardinare l'immagine del bar frequentato soprattutto da persone anziane. "Grazie alla cucina aperta a mezzogiorno, siamo riusciti a crearci un nuovo giro di clienti, soprattutto lavoratori, impiegati e bancari. Il nostro punto forte però è la sera con le cene a tema, durante le quali vengono spesso ospitate le cantine e i produttori vitivinicoli. Proponiamo infatti delle degustazioni abbinate ai piatti tipici della zona di produzione, in modo da promuovere una cultura del cibo e del vino di qualità. Abbiamo iniziato con le cantine del Veneto Orientale, con la famosa DOC. Lison Pramaggiore, invitando i produttori a decantare i loro vini accostandoli con i piatti della tradizione preparati ovviamente da Ciro, che ben conosce la gastronomia locale grazie all'esperienza maturata lavorando nei ristoranti dei suoi genitori". Le serate di degustazione hanno poi coinvolto anche cantine di etichette esclusive, iniziativa che ha richiamato molta gente: "Il passaparola innescato dal successo di queste serate ha aumentato la richiesta anche di cene su prenotazione di altri gruppi di persone, mentre abbiamo intenzione di proporre altre degustazioni anche con cantine provenienti da diverse regioni d'Italia,

ricercando, per quanto possibile, di proporre un menù con i prodotti della loro tradizione". Il locale, nonostante le specialità offerte dalla nuova cucina, continua a mantenere il carattere di tipica osteria veneta: "Il nostro banco si riempie nel pomeriggio di una gustosa varietà di "cicheti", tipici stuzzichini preparati con i prodotti freschi del nostro territorio e accompagnati da "ombre" di buon vino, aspettando l'ora del classico "spritz". Crediamo infatti che curare il servizio e puntare sulla qualità dei prodotti, pur rimanendo fedeli a certe tradizioni locali – sottolinea Ivan - possa essere un'ottima strategia imprenditoriale anche per noi giovani, soprattutto in questo territorio che ha molto da offrire".







Giorgio è uno **chef**, Massimo un **benzinaio**.

Due fratelli, due distinte professioni e un sogno in comune: gestire assieme un ristorante e bar, mettendo assieme l'abilità ai fornelli di Giorgio e la capacità di stare con la gente di Massimo. Un cambio di prospettiva che rivoluziona la vita dei due fratelli, da sempre impegnati come dipendenti nelle loro diverse realtà. Giorgio da 22 anni lavora nei ristoranti del Portogruarese, iniziando la sua gavetta da giovanissimo, già alla scuola alberghiera. Poi le stagioni a Caorle, Bibione e Jesolo per approdare infine a Portogruaro, dove affina la sua capacità culinaria e la sua bravura nel proporre le ricette tradizionali, con un occhio di riguardo alla gastronomia del Veneto Orientale. Carne, verdure di stagione e soprattutto gustosi piatti a base di pesce dell'Adriatico che diventano ben presto la sua specialità. Massimo invece preferisce il contatto con la clientela: "Sono abituato a seguire la gente con cortesia e spontaneità – confessa Massimo - ma ho sempre pensato che in un locale, in un bar ad esempio, avrei potuto esprimere meglio questa mia naturale attitudine".



AL PONTE

Ristorazione – Bar

Titolare: Giorgio Lambertini e Massimo Lambertini

Sede: Portogruaro, Borgo Sant'Agnese 96
t. 0421 274962

Forma giuridica: Snc

Data avvio attività: 01.01.2008

Ecco dunque che, dopo una faticosa ricerca nel territorio, finalmente i due fratelli individuano nel ristorante “Al Ponte” di Portogruaro, un’opportunità per concretizzare la loro idea imprenditoriale, non senza alcune difficoltà. “A livello burocratico abbiamo riscontrato diversi intoppi per le autorizzazioni, permessi, agibilità. Il commercialista e l’Ascom Confcommercio di Portogruaro ci ha poi aiutati soprattutto ad ottenere un finanziamento con Fidimpresa”. Per rilanciare l’immagine del locale, i due fratelli sono intervenuti creativamente nell’arredo e nella scenografia, rendendo il ristorante molto più luminoso e caldo. “E’ importante accogliere la clientela in un ambiente ricercato ma nello stesso tempo informale. Qui – assicura Massimo – predomina lo spirito casalingo, sia per l’ambientazione che per il menù proposto. Siamo in grado di offrire al giusto prezzo, piatti di pesce di sicura qualità preparati seguendo attentamente la stagionalità e le ricette tradizionali. Questo viene molto apprezzato dai clienti, soprattutto quelli che riempiono il locale all’ora di pranzo, ai quali serviamo un menù fisso a prezzo contenuto. Ci piacerebbe – confida ancora Massimo – che il ristorante funzionasse altrettanto bene anche di sera: non è facile, perché tutta la zona del quartiere Sant’Agnese lavora solitamente con clienti aziendali e impiegati che si rivolgono a noi per un pranzo veloce. La cosa poi che un po’ ci ha penalizzato nell’avvio dell’attività è stata la difficoltà di comunicare il cambio di gestione del ristorante e quindi far capire che avevamo alzato il livello qualitativo della cucina e del servizio”. Un

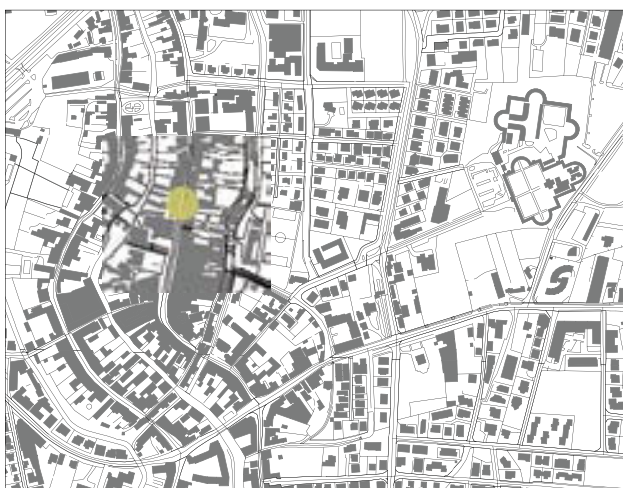
grande sforzo dunque sia in termini di comunicazione che in quelli strettamente professionali: “Ciò che ci spinge ad andare avanti, nonostante le tante, troppe ore di lavoro, è proprio la passione e la voglia di farcela. L’obiettivo e la caparbia ci spingono a non mollare nonostante le difficoltà e la crisi economica generale. Conosciamo bene i pro e contro dell’esser imprenditore, ma crediamo nelle nostre potenzialità e nelle opportunità del territorio in cui operiamo. Anche attraverso la nostra cucina tradizionale, promuoviamo concretamente il Veneto Orientale e i suoi prodotti, proponendoli non solo ai clienti abituali del luogo, ma anche a qualche turista di passaggio a Portogruaro”.







Angelica è una giovane donna di origine romena perfettamente integrata nel tessuto sociale di Portogruaro, tanto da averne assimilato anche la pittoresca, quanto inconfondibile, cadenza dialettale a metà strada tra veneto e friulano. Sarà per questa sua naturale predisposizione al contatto con la gente, o la passione per imparare le ricette tipiche del Veneto Orientale “spiando” timidamente la cuoca del celebre ristorante “Ai tre scalini” di cui è stata per molti anni dipendente, fatto sta che, assieme alla figlia Karin di 21 anni, ha voluto cimentarsi nella difficile impresa di gestire un locale nel centro storico della “sua” Portogruaro. “Sia io che Karin abbiamo sempre avuto la passione per il bar, lavoravamo a contatto con le persone più disparate anche per molte ore al giorno. Metterci in proprio – confida Angelica - è stata un’evoluzione naturale per entrambe, anche se io sono più portata a stare tra i fornelli. La soluzione migliore è arrivata quando abbiamo saputo che il bar “Tecla alle gru” cedeva la gestione. Questo locale sotto i portici del centro storico, aveva oltre al bar anche la licenza della cucina, cosa che a me



TECLA ALLE GRU

Bar - Ristorazione

Titolare: Angelica Cicortas Voichita

Sede: Portogruaro, via Martiri della Libertà 48
t. 0421 272709

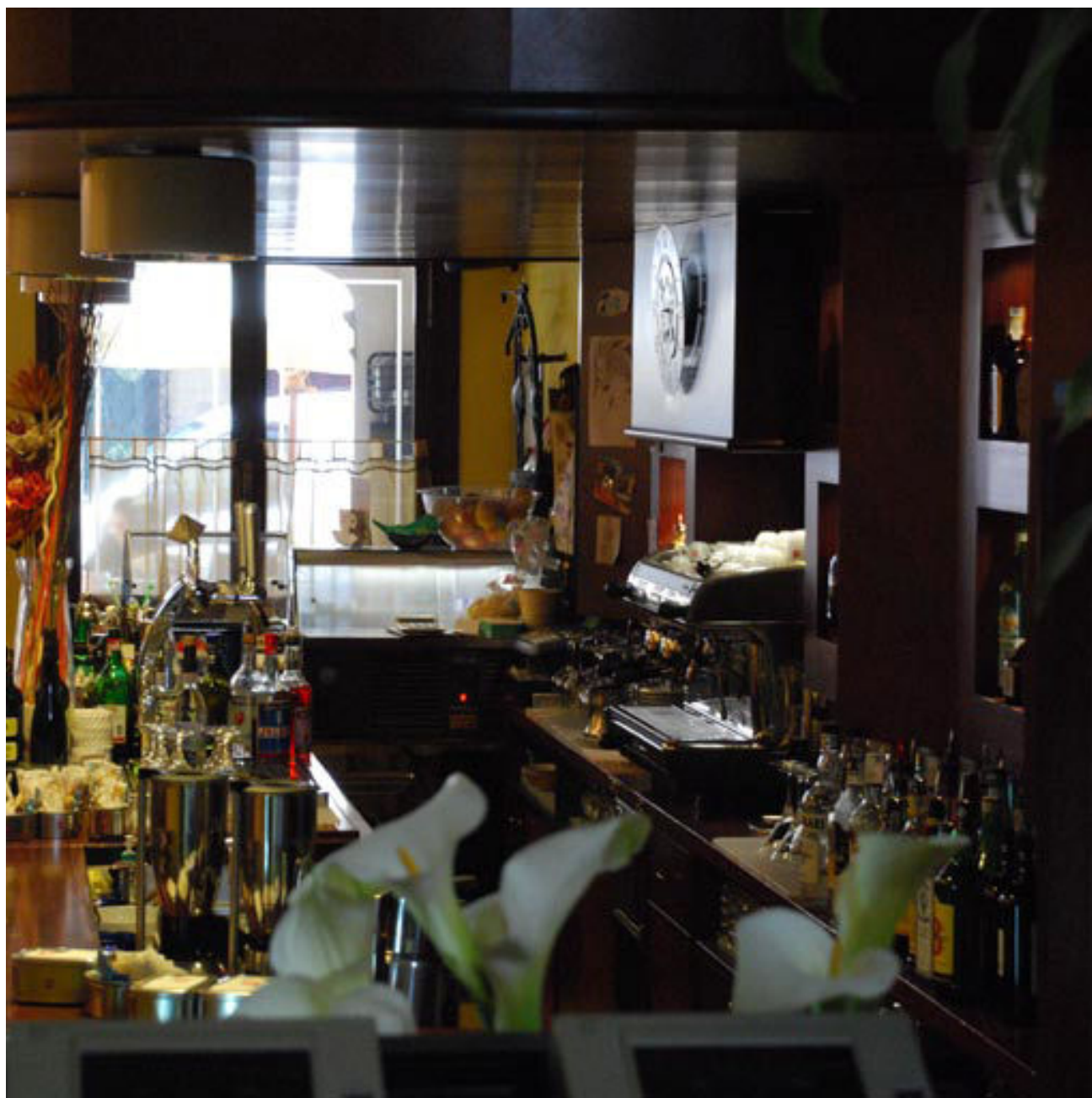
Forma giuridica: Sas

Data avvio attività: 01.09.2007

interessava molto di più”. Dopo essersi rivolta all’Ascom e aver ottenuto un finanziamento da Fidimpresa per ammodernare e mettere a norma tutti gli spazi, Angelica e la figlia subentrano nella gestione del locale. La clientela non manca, soprattutto ad ora di pranzo con impiegati, studenti e bancari che approfittano della veloce snackeria o di una pasta espressa preparata solo con prodotti freschi e di stagione. Il passaparola e i prezzi contenuti sembrano essere l’azione di marketing più riuscita, visto che la pubblicità su radio e riviste locali non avevano dato i riscontri sperati. “Vorremmo incrementare la clientela anche nelle ore serali e per far questo abbiamo diversificato la nostra offerta puntando soprattutto sui giovani. Da tempo organizziamo il karaoke settimanalmente, c’è una saletta per vedere le partite di calcio trasmesse dai canali satellitari a cui siamo abbonate, teniamo serate a tema con menù su richiesta, ospitiamo rassegne di poesia dialettale veneta e friulana con le associazioni culturali locali, e il sabato, per venire incontro alle esigenze dei più giovani, spesso squattrinati, a mezzanotte offriamo la spaghetтата a tutti. Questa iniziativa è molto gradita – sottolinea Angelica – anche perché permette a molti ragazzi di riempire lo stomaco dopo aver bevuto, smorzando per quanto poco, gli spiacevoli effetti dell’alcol”. Le due instancabili imprenditrici inoltre, spesso tengono il bar aperto anche la domenica a pranzo, così da offrire un servizio in più anche ai turisti che vengono a visitare la città e trovano purtroppo molti locali chiusi per la festività.

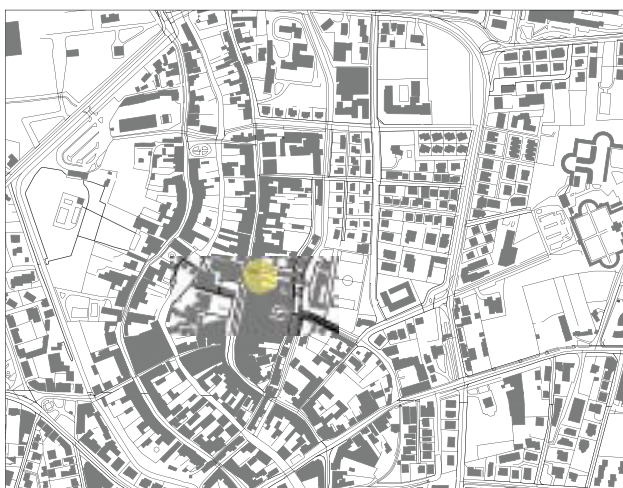
“Il turismo rappresenta un’opportunità in più da cogliere per incrementare la nostra attività: proprio pensando ai molti visitatori che scoprono il Portogruarese e che magari vorrebbero dormire nel cuore del centro storico, abbiamo deciso di ristrutturare e affittare 5 camere site sopra il nostro bar. L’ambiente è accogliente e curato nei particolari. Speriamo anche di riuscire a sfruttare anche una piccola corte con guardino posta dietro al bar. un luogo ideale per rilassarsi d’estate lontano dal traffico della strada principale”.







Per Flavia Tutto è stata **un'evoluzione** naturale mettersi in proprio e aprire un bar in centro storico a Portogruaro: lavorando per molti anni come dipendente in uno dei più frequentati e celebri locali del centro, ha infatti sfruttato tutta l'esperienza e le conoscenze acquisite per avviare un bar tutto suo, poco distante dallo struscio del viale principale. "Tanto naturale quanto arduo è stato il cammino che mi ha spinto – ammette Flavia - ad intraprendere un'attività come questa. All'inizio c'è sempre molto entusiasmo, poi si deve purtroppo far i conti con la burocrazia, i permessi, le autorizzazioni varie che rallentano non poco l'avviamento di qualsiasi azienda. Per tutto mi sono affidata all'Ascom Confcommercio che mi ha anche agevolato per l'ottenimento di un prestito erogato poi da Fidimpresa. Per fortuna il bar che ho preso in gestione non aveva bisogno di grandi interventi di ristrutturazione: la parte più onerosa dell'investimento è stata rimodernare il plateatico e renderlo più confortevole e grazioso. Ciò ha attirato nuova clientela, invogliata da un'ambientazione più ricercata e in linea con gli altri



AL PORTICO Bar

Titolare: Flavia Sutto

Sede: Portogruaro, via Pio X 6

Forma giuridica: Ditta individuale

Data avvio attività: 20.12.2007

locali del centro". Una migliona che ha consentito al bar di ridefinire il proprio target, ora rivolto più ai giovani e famiglie che solitamente frequentano i locali alla moda del viale principale. "All' inizio non è stato facile cambiare "il giro" dei clienti abituali, ma anche grazie ad una maggiore attenzione e qualità del servizio, ora si lavora bene". Il bar "al Portico" è situato di fronte agli uffici postali, vicino alle banche e agli istituti scolastici: a pranzo funziona molto bene la snackeria e i piatti freddi che Flavia prepara al momento. "Per incrementare poi la clientela più giovane e farci conoscere dalle scuole adiacenti, assieme ad Ascom abbiamo realizzato delle tessere per gli studenti con dei buoni sconto del 20% sulle consumazioni. Già questa piccola iniziativa di marketing si è dimostrata utile e ripetibile anche per altre categorie di clienti". Flavia inoltre ha cercato di diversificarsi dagli altri locali utilizzando prodotti di qualità e scegliendo una torrefazione di caffè minore ma esclusiva. "Ho sempre amato e ricercato il contatto con la gente; credo che offrire ai clienti un'attenzione particolare e non limitare il mio lavoro ad una semplice somministrazione di bevande e panini sia la strategia giusta per far funzionare anche i bar più defilati rispetto alla strada principale. Conosco bene le potenzialità del territorio, soprattutto di una città come Portogruaro che potrebbe attirare molti più turisti di quanto non faccia già. Credo che le amministrazioni dovrebbero mettere in atto delle politiche di incentivazione e promozione della nostra storica città che tengano conto anche delle piccole realtà

commerciali e dei bar più periferici, così da far crescere tutta la città, non solo il corso più frequentato".







Tamara Piccolo, ventottenne laureanda in ingegneria civile, lo spirito imprenditoriale ce l'ha nel sangue: è riuscita con tanta caparbia ed entusiasmo ad aprire in poco tempo un moderno locale in una zona periferica di Portogruaro, tra i capannoni industriali della piccola frazione di Summaga. La sua è stata quasi una missione, un voler dimostrare anche ai più scettici, di essere in grado di avviare da sola un'attività imprenditoriale che da lavoro ad altri 4 dipendenti. A Summaga, piccolo borgo a ridosso di Portogruaro, più famoso per la zona industriale che per la splendida abbazia, da tempo sorgono tanti anonimi capannoni: "L'occasione di rilevare uno dei capannoni sfitto – confida tamara - mi ha spinto assieme al mio ragazzo, a tentare di aprire un bar-ristorante. Abbiamo visto che mancava una struttura del genere, nonostante la crescente richiesta da parte di lavoratori, impiegati e camionisti di un luogo comodo per mangiare. Mancava anche un locale di aggregazione lontano dal centro per i giovani che vogliono ascoltare musica e tirar tardi. Così ho incominciato a studiare e a realizzare da sola il mio



LA FATA

Bar – Ristorazione

Titolare: Tamara Piccolo

Sede: Summaga di Portogruaro, via Abate Aldebero 11

Forma giuridica: Sas

Data avvio attività: 11.06.2007

progetto. Credevo fosse relativamente facile e che non avrei avuto grossi problemi. La prima bocciatura invece è stata una doccia fredda che tuttavia mi ha svegliata e dato nuova carica per crederci ancora più fortemente". Tamara ridisegna gli spazi e l'arredamento seguendo attentamente anche i consigli e le direttive suggerite da Ascom. Poco dopo, la prima soddisfazione di ottenere l'agibilità in un solo giorno. "Non mi sono persa d'animo e in breve tempo ho aperto il locale che, nonostante le sfavorevoli previsioni degli scettici, sta andando a gonfie vele. Mi dicevano che ci sarebbero stati dei giorni di "magra", invece la cucina lavora bene con tutti i clienti che gravitano attorno alla zona industriale, mentre alla sera, dopo il ricco aperitivo, il locale si presta benissimo a accogliere cene su richiesta, feste a tema e serate musicali con gruppi live di un certo rilievo. Ormai il mio locale è diventato un luogo di aggregazione per tutto il paese e per tanti giovani del Portogruarese. Quando organizzo una serata a tema infatti, viene montato anche un palco nella terrazza esterna per far musica e ballare, il che attira talmente tanta gente dai dintorni da sembrare quasi una festa paesana". Il suo locale anima dunque la periferia, senza per questo sconvolgere la tranquillità del borgo che rimane comunque distante dalla zona industriale. "Il successo dell'avvio del locale non mi esime dal ricercare sempre nuove idee per far crescere questa realtà a cui tengo molto: abbiamo già stilato un fitto programma di eventi, con concerti dal vivo di band e cantanti piuttosto

conosciuti tra i giovani veneti e friulani. In estate poi, organizzeremo una grande festa spagnola con dei cuochi che verranno appositamente dalla Spagna per cucinare i loro piatti tipici". Un'imprenditrice in erba con le idee molto chiare anche per il futuro: "Questo lavoro è davvero molto duro e finisce per occuparmi tutte le ore del giorno e molto spesso anche della notte. Non credo che potrò farlo per sempre. Sto per laurearmi in ingegneria e spero di poter trovare un'occupazione che mi consenta di avere più tempo libero da dedicare anche alla vita privata".







E' partita da poco l'avventura imprenditoriale di Martina Mazzucato, una giovane barista di Sottomarina noto centro balenare di Chioggia, che ha scelto invece Cavarzere per aprire il suo locale. “Dopo anni trascorsi a lavorare nei bar, chioschi, discoteche del litorale chioggioto per la stagione estiva – confessa Martina - ho scelto di diventare imprenditrice di me stessa e aprire un locale in un piccolo centro urbano dell'entroterra. Questo mi dà la possibilità non solo di avere un'occupazione tutto l'anno, ma anche di non dover più cercare lavoro da altre parti e sentirmi dire che sono troppo “vecchia”. Ho solo 33 anni, molta esperienza, però succede sempre più spesso che ci vengano preclusi molti lavori riservati oramai solo agli apprendisti, soprattutto per quelle attività in cui si è a contatto con la gente, con i giovani, come nelle discoteche o nei negozi di abbigliamento”. Martina ha scelto Cavarzere, un altro ambiente rispetto a Chioggia e alle sue spiagge, ma pur sempre in grado di assicurare almeno quel continuo giro di clienti che anche un paese di discrete dimensioni con un dinamico centro storico riesce



BAR CENTRALE

Bar – Ristorazione

Titolare: Martina Mazzucato

Sede: Cavarzere, via Roma 9
t. 392 8576269

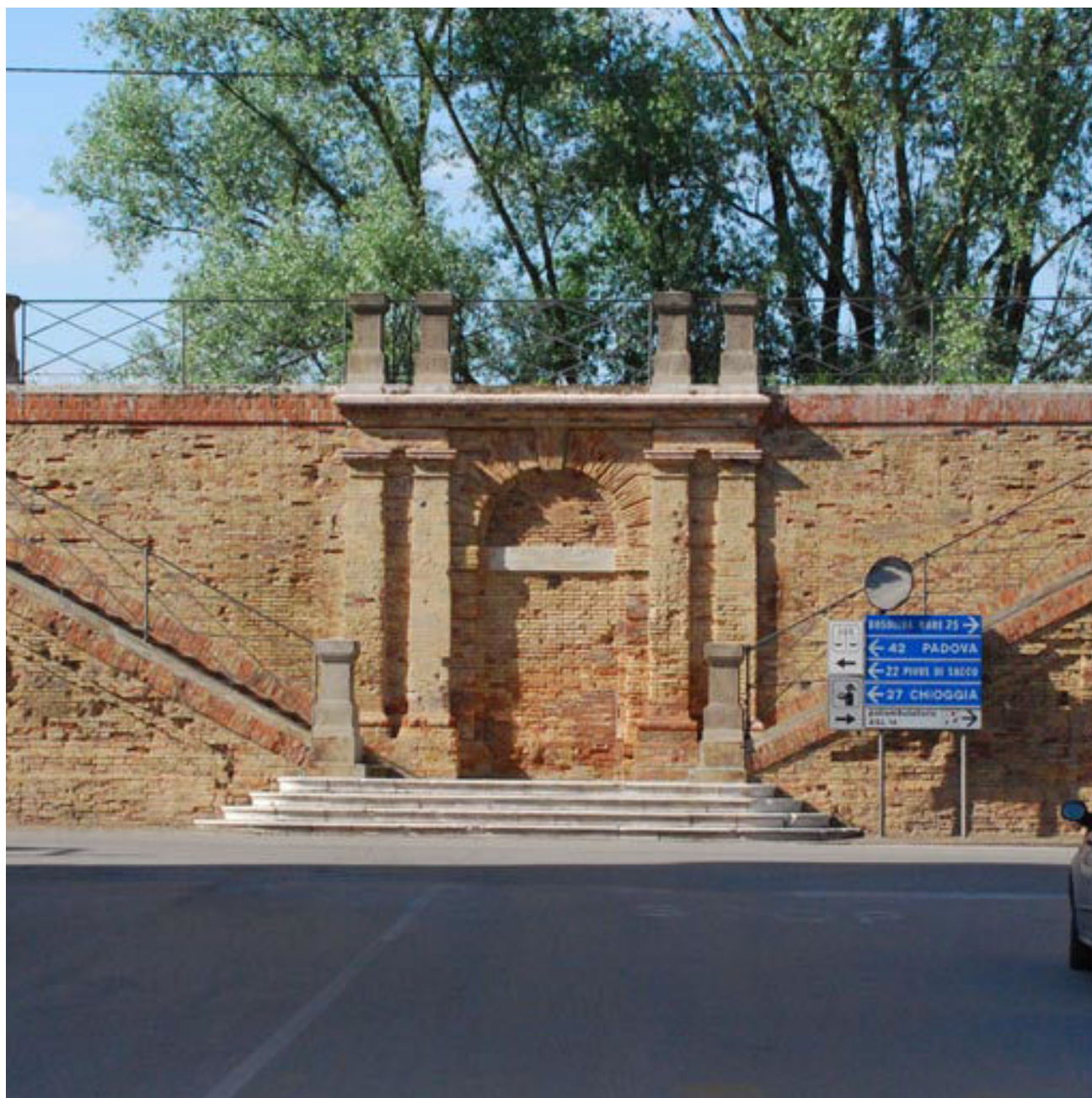
Forma giuridica: Ditta individuale

Data avvio attività: 17.05.2008

a dare. “Ho scelto di subentrare nella gestione di un piccolo bar sulla strada principale. Il “Bar Centrale” infatti si trova in una posizione strategica del centro; tuttavia questa sua positiva caratteristica l’aveva trasformato negli anni in un luogo ricreativo frequentato soprattutto dagli anziani del paese che qui passavano intere giornate a giocare alle carte. Spero che l’aver completamente rinnovato il locale, rendendolo più moderno e chic, possa attirare una clientela più giovanile. Vorrei che il mio bar diventasse un luogo d’incontro per i ragazzi, le famiglie, e che a mezzogiorno fosse frequentato dai lavoratori, impiegati e studenti in cerca di un posto comodo dove consumare un pranzo veloce in tutta tranquillità e in un ambiente confortevole. Qui posso offrire primi piatti già pronti e una ricca varietà di snack e panini a prezzi contenuti”. L’entusiasmo della giovane titolare si è spesso scontrato con problematiche legate alla tanta burocrazia ed anche alla gestione precedente: Ascom Confcommercio di Cavarzere e Cona ha seguito fin dall’inizio l’iter di consulenza e avvio all’attività. Martina ha frequentato il workshop del progetto “Altrovento” realizzato dal GAL Venezia Orientale dal quale ha preso molti spunti sia per destreggiarsi nel modo più corretto tra i tanti adempimenti e aspetti burocratici derivanti dall’aprire anche una piccola azienda come un bar, sia per conoscere più a fondo le potenzialità del suo territorio legate soprattutto al turismo. “Spero che questa mia prima esperienza come imprenditrice non si riduca solo all’apertura di un bar. Se dovesse andar bene come

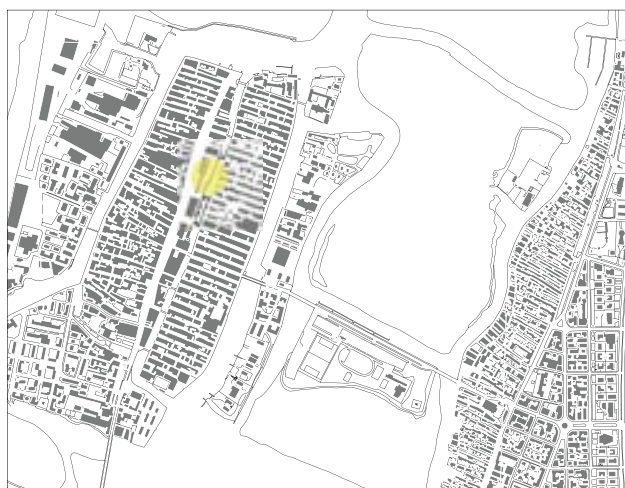
credo, vorrei in futuro investire in questo settore che amo moltissimo, magari avviando un locale al mare, a Rosolina o a Chioggia da dove provengo, e poter dare anche lavoro ad altri giovani come me. La passione di sicuro non manca e nemmeno la voglia di rischiare in qualcosa in cui credo veramente”.







Tra le calli e i canali del centro storico di Chioggia mancava una pizzeria da asporto che potesse anche offrire a prezzi contenuti un prodotto di qualità, un servizio veloce e cortese, e un ambiente pulito e confortevole nel cuore della città. Così Fausto Frizziero ha deciso di adibire una parte dello stabile della sua azienda di vetreria artistica a pizzeria al taglio. “Non è stata una decisione avventata – confida Fausto – visto che io e il mio socio avevamo già avviato un locale simile a Calino, nella piccola località balneare della costa chioggiota. L’attività è andata talmente bene che abbiamo deciso di proporre la stessa formula in centro storico a Chioggia. L’occasione è arrivata quando abbiamo acquistato un capannone in periferia dove abbiamo trasferito il laboratorio e il magazzino della vetreria. Quindi abbiamo sfruttato lo spazio vuoto per inserire una pizzeria che francamente mancava in centro. Avremmo potuto aprire un ristorante tipico, vista la suggestiva posizione in riva al canale, ma abbiamo voluto puntare su qualcosa di nuovo, di abbordabile sia dai turisti che dai residenti”. Fausto non si è affidato solo agli studi di settore: ha considerato anche le esigenze di chi come lui commercia e viaggia tutto il



RIVA VENA

Pizzeria d'asporto

Titolare: Fausto Frizziero e Massimo Dupuis

Sede: Chioggia, Fondamenta Vena 1137/A
t. 041 550009

Forma giuridica: Snc

Data avvio attività: 18.09.2007

giorno. “Quando sono in giro per lavoro e ho bisogno di fermarmi a mangiare qualcosa, cerco un luogo tranquillo, pulito e con un menù semplice ed economico. Qui a Chioggia invece ci sono tanti bei ristoranti tipici o locali alla moda che non riescono però a coniugare tutte queste esigenze. Così è nata la mia piccola pizzeria”. Una politica della semplicità che è stata premiata dall’ottimo avvio del locale, tanto da richiedere ed ottenere anche la licenza di ristorante. “Oltre alla pizza ora siamo in grado di preparare primi piatti della tradizione chioggiotta, la classica frittura di pesce, tutto a prezzi contenuti. Per fidelizzare i clienti non applichiamo nessun costo aggiuntivo a chi vuol consumare le pietanze da asporto stando comodamente seduto all’interno del locale”. Semplici azioni di marketing molto valide anche in una pittoresca realtà come quella di Chioggia dove, tuttavia, funziona più la “ciacola” al celebre mercato del giovedì, che tanta pubblicità su giornali o radio. Il giovedì mattina infatti, tutto il centro storico si trasforma in un grande centro commerciale all’aperto. “Se vuoi essere sicuro che tutti sappiano dell’apertura di un bar, o vuoi far girare un qualsiasi pettegolezzo, ti devi affidare al tam-tam del mercato rionale. Un passaparola veloce ed efficace”. Il marketing paesano però è stato supportato anche da iniziative invece più strutturate che tengono conto del territorio, delle sue potenzialità che qui si chiamano turismo, ambiente, arte e cultura. “Ci siamo accordati con molte strutture ricettive della spiaggia di Sottomarina come hotel e campeggi per stipulare delle convenzioni. Verranno infatti consegnati dei buoni-pasto che i turisti alloggiati negli alberghi potranno usufruire

nella nostra pizzeria-ristorantino, sia a pranzo che a cena; inoltre stiamo promuovendo un servizio di consegna gratuita in una zona periferica, ma molto frequentata, adibita a sosta camper e houseboat”. I titolari sono molto soddisfatti della loro attività, soprattutto per l’entusiasmo e la voglia di crescere dimostrata dagli stessi dipendenti. “Nonostante le difficoltà legate agli adempimenti e difficoltà burocratiche superati grazie anche all’Ascom Confcommercio, crediamo di aver intrapreso un’attività che sviluppa non solo guadagno, ma sostiene anche i giovani che qui lavorano e imparano un mestiere, faticoso ma gratificante. Sono loro la vera forza di questa impresa”.





