



Foto archivio Averna



Foto archivio Averna

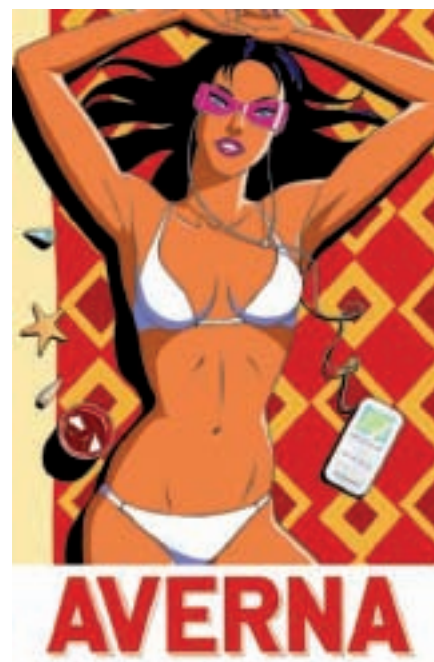


Foto archivio Averna

il quale nel 1912 concesse alla famiglia Averna il diritto di apporre lo stemma con la scritta *Brevetto della Real Casa*, oltre a sceglierla come fornitrice della Real Casa.

Nel 1921 il figlio Francesco morì lasciando la cura dell'azienda alla moglie Anna Maria, la quale riuscì ad adempiere al proprio ruolo in modo eccellente, innalzando il livello dell'imprenditoria femminile locale. Il passaggio alla terza generazione fu abbastanza difficile considerate le ristrettezze e le problematiche legate ai due conflitti mondiali.

L'imprinting di un'azienda ancora legata alla gestione familiare subì un vero e proprio cambiamento con i figli della terza generazione. Nel 1958 i fratelli Averna decisero di trasformare l'azienda in una società per azioni. L'audacia della loro svolta imprenditoriale riguardò l'ammodernamento dei macchinari all'interno dei rispettivi opifici e la scel-

ta di non distribuire più i dividendi ma di reinvestirli in azienda. Da quel preciso momento la società degli Averna ha continuato a mantenere un'ottima presenza all'interno di tutti i mercati internazionali, portando fuori il sapore dell'essere siciliani.

Fa parte dell'ultima evoluzione aziendale l'acquisizione di altre aziende e marchi come Villa Frattina, la Pernigotti e partecipazioni in Casoni e Sicilia Acquavite.



Foto archivio Averna



Foto archivio Averna



Foto archivio Averna



Foto archivio Averna

Vino

Dalla vigna alla botte del Conte

Dal 1830 ad oggi quella della famiglia Tasca d'Almerita è stata soprattutto una ricerca finalizzata alla qualità del vino. Nata al confine tra Palermo e Caltanissetta l'azienda ha avuto un significato preciso: vino, viti, vigneti, e poi botti e bottiglie, tante ma tutte di qualità. Il cuore dell'azienda è nella zona di Valledlunga, al confine tra le due città siciliane. Nelle terre del centro. C'è anche il vigneto di Grillo, curato dai Tasca nell'isola di Mozia, di fronte Marsala, e la Malvasia a Salina, isoletta dell'arcipelago delle Eolie.

Non ci sono dubbi: il vino più bevuto e il più noto è il Regaleali, dalla omonima tenuta. Non è da meno il Leone D'Almerita, nome tratto dallo

stemma di famiglia, e il *Le nozze d'oro*, dedicato agli anni di nozze dei genitori. Un vino di famiglia e in famiglia.

L'avventura iniziò nel 1830 quando i fratelli Lucio e Carmelo Mastrogiovanni Tasca acquistarono l'ex-feudo Regaleali.

Soprattutto con i figli, Giuseppe e Alberto, Lucio costruì l'impero dei vini Tasca, partendo da un principio: bisogna rispettare l'uva e il vigneto. Magnifiche materie prime per un magnifico prodotto. La vocazione al vino scorre nelle vene della famiglia da

ben sette generazioni. Oggi il 40% del prodotto viene esportato in Germania e negli Usa, e l'azienda conta ben 20 etichette. Si fanno 5 vini bianchi, sei rossi e uno ro-





Foto archivio Tasca D'Almerita

sato. Una impresa siciliana, una fama mondiale. Questo il loro slogan.

La tenuta dei Tasca è proprio a metà strada tra la capitale siciliana e la zona nissena, quasi a indicare l'unità di un territorio difficilmente frazionabile. Ai 400 ettari coltivati a vigneto si alterna un paesaggio di mandorli e ulivi, distese di grano e piante di Eucaliptus, ormai tipici in quei territori. Il microclima della zona è perfetto per il vino. Che si forma anche grazie ad un processo di maturazione tardivo, vista la temperatura. Ma anche grazie ad una viticoltura praticata in quei territori fin dal 1100.

L'azienda guarda molto alla propria storia, ma è anche proiettata verso un futuro basato sulle innovazioni delle tecniche e dei sistemi di lavorazione. Pro-



prio il connubio tra passato e futuro ha determinato l'Oscar del Vino. Apripista in Sicilia nell'introdurre le tecniche di potatura cosiddetta corta, il Tasca d'Almerita ed esegue continue sperimentazioni sui vigneti. Avvalendosi spesso dell'Università, l'azienda è soprattutto consapevole che i prodotti d'eccellenza nascono dalla qualità dell'uva, certamente, ma anche per quello straordinario risultato che usiamo chiamare vino.

Nell'azienda, dove pascolano più di 300 pecore per tenere pulito l'ambiente e fare sparire le erbacce, ci sono anche 3500 alberi di ogni tipo sparsi sul territorio dei Tasca. In dieci ettari c'è una piantagione di uliveto da cui si estrae un olio particolare, ricco di sapori aromatici. La Tasca D'Almerita è la prova che nella zona si può.



Foto archivio Tasca D'Almerita

Stampa

La magia della carta

Settantasei anni d'attività. Una grafica di lusso che diventa subito Lussografica. Dal 1932 un vero punto di riferimento nell'arte tipografica, da quando cioè si componeva il piombo con certissima perizia e si curava al massimo, pur coi limitati mezzi di allora, la veste grafica per offrire un prodotto di qualità che fosse, insomma, la testimonianza di una grafica di lusso: ecco perché, un distinto signore, Nicolò Granata, il primo designer pubblicitario nella storia di Caltanissetta, che proprio alla grafica aveva dedicato il proprio estro e la propria vita, finì poi per denominarla *Lussografica*.

Tre quarti di secolo improntati su una gestione familiare dell'organizzazione del lavoro, che pressoché tale è rimasta

sino ad oggi. Un oggi che vede un'intensa attività editoriale con numerose collane e prestigiosi collaboratori ed autori, una consistente produzione di stampati di ogni tipo, dal semplice biglietto da visita alla più elaborata e delicata pubblicazione d'arte, passando anche per la stampa digitale con una clientela proveniente da tutta la Sicilia. E anche numerosi libri scolastici.

Quando la tipografia nacque stava in via Gioberti, poi nel 1943 Caltanissetta venne bombardata dagli americani. Rimase in piedi, secondo una vecchia battuta dei proprietari di allora, soltanto la parte italiana della cosiddetta Balilla, macchinario della Sa-

roglià. Si trattava di una pressa da stampa, italiana di marca con un mettifoglio tedesco distrutto dal bombardamento.





Foto archivio Lussografica

A sbarco completato la tipografia ricominciò a funzionare. Si fuse con l'altra tipografia locale, quella dei Ginevra, che insieme a Michele Granata e Giuseppe Lipani sono i soci della nuova tipografia. La sede è al centro città. Qui arriva la prima linotype. E' nel 1965, nella nuova sede, che inizia l'attività editoriale.

Nel 1991 tutto viene portato nella zona industriale dove, ancora oggi, è guidata da Salvatore Granata e dai suoi figli. La tipografia Lussografica Ginevra, Lipani, Granata, come si chiama adesso, affronta i campi più svariati: dal semplice biglietto da visita ai libri universitari, dai romanzi ai libri di fotografia, dai manifesti ai calendari. Una chicca sono le ristampe anastatiche. Adesso c'è anche una vera e propria casa editrice con apposite collane, per cui la Lussografica è un'azienda tra le più importanti e i suoi clienti spaziano dagli enti pubblici ai privati.

A volte vengono stampati anche dei quotidiani.

Nell'agosto 2009 la Lussografica è stata una delle 31 imprese nissene premiate dal presidente della Camera di Commercio Marco Venturi e dal vicepresidente Salvatore Pasqualetto. Il Premio intitolato *Dal 1958 ad oggi: mezzo secolo in attività*, punta non a caso i riflettori su tante persone che al lavoro onesto hanno davvero creduto, e ne hanno fatto, per oltre cinquanta anni, una bandiera, ed ovviamente mezzo di sostentamento per sé stessi, per la loro famiglia e per quelle dei loro dipendenti. Proprio come la Lussografica.

Oltre alla miriade di pubblicazioni per conto di altri, l'azienda ha anche sperimentato delle proprie collane. Questo le ha consentito un vero e proprio archivio soprattutto fotografico dell'intera zona, ma anche di luoghi e persone che si trovano in giro per l'Italia.



Foto archivio Lussografica



Foto archivio Lussografica



Foto archivio Lussografica

Commercio e impresa

107

Merita un posto particolare il commercio. Ma sicuramente quella del Gruppo Romano è una storia di impresa affascinante, divenuta oggi una realtà importante per il tessuto economico della nostra Regione. Un'avventura imprenditoriale intrapresa nel lontano 1957 quando il capostipite, Umberto Romano, uomo di grande carisma e capace di intuizioni commerciali di notevole acutezza, apre a Caltanissetta, in pieno centro storico, un punto vendita alimentare. Da quel momento sarà un susseguir-

si di nuove aperture, coraggiose acquisizioni e importanti accordi commerciali che porteranno l'azienda a crescere rapidamente nel proprio mercato di riferimento. Tanti gli eventi salienti di questa storia. A cominciare dall'inaugurazione del primo supermercato nel

1974, autentica novità per la realtà commerciale e sociale di allora, per proseguire con la nascita di C.D.S. spa, Centro Distribuzione Supermercati nel 1987, e poi ancora con l'accordo di master franchising con il primo gruppo europeo della distribuzione commerciale Carrefour-GS. Le partner-



Foto archivio Romano

ship sviluppate, gli investimenti realizzati in formazione manageriale, fanno oggi di CDS una splendida realtà, punto di riferimento nel panorama della distribuzione organizzata siciliana.

Fin qui lo sviluppo commerciale del Gruppo, oggi guidato dal terzogenito Massimo. La vocazione imprenditoriale familiare e l'educazione al lavoro impartita tanto da Umberto quanto dalla signora Tita, si è trasmessa, immutata, anche agli altri figli. Tra questi, il maggiore, Vincenzo, è l'artefice dello sviluppo del ramo industriale. Nel 1990 infatti, in un'area della zona industriale del capoluogo nisseno, nasce Vast Italia, oggi Eurovast, un florido stabilimento per la produzione di tovaglioli e carta da toilette.

Anche in questo caso, la dedizione al lavoro e l'innato senso per gli affari, uniti alla intelligente capacità gestionale, consentono un rapido sviluppo dell'azienda. Il trasferimento dell'intero complesso produttivo nel distretto industriale della carta di Lucca, in Toscana, i forti investimenti in macchinari e strutture e la capacità commerciale sono i punti cardine che permettono lo svolgersi di quest'altra avvincente storia d'impresa. Oggi Eurovast rappresenta un affermato interprete del complesso settore dei toiletries. Fornitore serio e apprezzato di tutte le principali insegne della distribuzione. Un ramo commerciale e un ramo industriale, entrambi forti e rigogliosi, caratterizzano un Gruppo imprenditoriale e una famiglia numerosa, ma



Foto archivio Romano

Sopra, uno dei primi negozi della famiglia Romano. Sotto un particolare dell'azienda Amarù. Nella pagina accanto: in alto i commercianti nisseni del mercato "strata foglia", in basso l'ultimo lustrascarpe del centro storico



Foto archivio

quanto mai unita, che adesso, con il contributo della terza generazione, i nipoti del fondatore Umberto, si appresta ad affrontare le sfide del nuovo millennio. Per la Cds, nuovi format di vendita, Zero1 e

Il Centesimo si affiancano già ai tradizionali supermercati Max, GS e Erre Discount. Altre nuove aperture sull'intero territorio regionale si apprestano ad essere compiute, il tutto con l'obiettivo di divenire, entro il prossimo triennio, l'azienda leader nel mercato siciliano. Per Eurovast, il futuro guarda al passato, o meglio all'origine. La prossima apertura di un nuovo centro di produzione a Caltanissetta sa ancora una volta di grande sfida imprenditoriale.

Ennesime intuizioni di un gruppo familiare che si appresta ad accogliere altri nuovi rami in un ceppo già florido e che serviranno per continuare a scrivere tante altre pagine di una meravigliosa storia di impresa.

Altra azienda cresciuta nel tempo è quella di Amarù che nasce nel 1967 per mano di Giovanni Amarù, attualmente gestita da Rosario Amarù, è specializzata nella rettifica di motori alternativi a combustione interna. In pochi anni, grazie alle capacità e all'intraprendenza del suo fondatore, riuscì a competere con le più consolidate aziende che operavano in Sicilia, distinguendosi per qualità, efficienza e puntualità.

Gli anni compresi tra il 1982 ed il 1987 segnarono la svolta decisiva per l'azienda, a causa della prematura scomparsa



Foto Lillo Micciché

del suo titolare, la gestione passò ai figli che, con notevole rischio, decisero dopo 5 anni di ampliare l'azienda incrementando il loro parco clienti e investendo in nuovi macchinari. Il rapporto stabile per il servizio di manutenzione degli impianti instaurato con l'ANIC di Gela nel 1987 determinò il definitivo salto di qualità e vide la Amarù incrementare la lista delle proprie attività col settore revisione pompe e, in generale, con l'intero settore della manutenzione industriale.

Sempre più in crescita, l'azienda sviluppava le proprie skills imprenditoriali e cominciava ad avere una maggiore acquisizione di competenze specifiche tanto da permetterle di poter acquisire commesse di lavoro dalle migliori aziende del mondo.

L'Europa non è più un miraggio. Il buon lavoro premia e porta lontano fino a superare i confini più vicini del territorio nazionale. Così per l'azienda si aprono non solo le porte dell'Europa con cantieri in Germania, Olanda, Svezia, Francia e Romania, ma anche verso altre parti del mondo come il Congo, l'Algeria, la Libia ed il Sud Africa.



Foto Lillo Micciché

Come tutte le aziende presenti nel contesto gelese, l'Amarù collabora e lavora costantemente con il famoso indotto, che oltre ad assicurare la modernità industriale in tutto il territorio provinciale, funge da motore d'azione economica per molte imprese locali.

Oggi l'azienda sta continuando ad eccellere nel settore della meccanica di precisione e la sua salute economica incoraggia l'arrivo di nuovi investimenti e di iniziative di ricerca in partenariato con le Università.

Merita essere ricordato, inoltre, un altro elemento chiave, costituente una delle più importanti peculiarità della Amarù, ossia il concetto di sicurezza sul lavoro; a testimoniare vi è un dato su tutti: l'andamento degli infortuni dal 1996 è pari a zero. A determinare questo importante risultato hanno influito la formazione continua del personale interno e la costante diffusione di una cultura di impresa volta al miglioramento continuo.

Non sono poche le aziende che hanno seguito questo percorso.

Meccanica

Dalla ruota al binario

Fiore all'occhiello dell'industria nissena. Ma non solo. Dalla passione del self made man alla realtà industriale che offre lavoro a più di settecento lavoratori, tra i dipendenti diretti ed indiretti e manager provenienti da tutt'Italia.

Ancora pervasa dalla magica atmosfera di un inizio casuale ma decisivo, la storia delle aziende MSA e Cicli Montante della famiglia Montante, s'innesta in un contesto storico particolare che ha come cardini temporali i due conflitti mondiali.

Il fulcro della nascita e dell'evoluzione della tradizione imprenditoriale e familiare di Calogero Montante, il fondatore precursore di questa moderna realtà industriale, proviene dalla passione

fervida per lo sport e per la bicicletta.

All'età di diciotto anni il suo amore per la bicicletta era già cresciuto, a ventuno inizia quello per la meccanica, alla quale si dedicò sin dal suo ritorno dal servizio militare nel 1929. Durante le frequentazioni nella bottega artigianale dello zio, costruì il primo modello di bicicletta per il ciclismo agonistico. Da questo primo formidabile modello arrivarono numerose richieste di produzione. Spesso si trattava di biciclette anche personalizzate. Dall'aumento della domanda, i successivi modelli costruiti artigianalmente ebbero i marchi in ottone con la scritta "Cicli Montante".

E il gruppo divenne il fornitore ufficiale di biciclette dell'Arma dei carabinieri della Real Casa. Fu seguendo i tem-



Banco prova dell'azienda MSA

Foto archivio MSA