

franchising
tutte le
opportunità
più nuove

www.millicnaire.it
Tariffa R.O.C. - Poste Italiane spa
spedizione in a.p. D.L. 353/CE
conv. L. 27/02/94 n. 46;
art. 1, comma 1, DCB (M)
periodicità mensile
4 EURO (per l'Italia)
n. 10 - Ottobre 2008

millionaire

idee per lavorare e vivere meglio

**Professione
formatore**

SCUOLE
E GUADAGNI
DEL COACH

**Mollo tutto
E RICOMINCIO
IN NUOVA
ZELANDA**

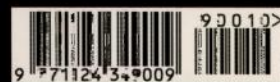
**Soldi
BOX AUTO,
MEGLIO DEI BOT**

**PASSIONE
CIOCCOLATO**

**10 BUSINESS
TUTTI DA COPIARE**

LAVORO? PASSATE AL PIANO B

**IDEE, DRITE E SETTORI
PER REINVENTARE IL PROPRIO
FUTURO. ECCO COME
PREPARARSI A UN AUTUNNO
(PROFESSIONALMENTE)
PIÙ DOLCE**



**MESTIERI QUELLI CHE INSTALLANO PANNELLI NUOVI BUSINESS LIMOUSINE A NOLEGGIO
CRISI? APRIRE UN NEGOZIO ON LINE COSTA MENO GIOCO METODI (FALSI) PER SBANCARE
LA ROULETTE ON LINE UNA MARCIA IN PIÙ L'UOMO CHE COLTIVA IL DESERTO**

piaceri della vita > partire

di Silvia Messa - s.messa@millionaire.it

Non si va per cantine solo per bere. Ma per un nuovo tipo di vacanza, breve e intensa, ricca di sollecitazioni sensoriali. Sono sei milioni e mezzo gli italiani estimatori del vino. Ecco sentieri e appuntamenti di ottobre

weekend tra le





dal **TIBET** con furore

Una passione per il bello coltivata negli anni. Una curiosità per il nuovo culminata in un viaggio in Cina. Quindi, la folgorazione. «Avevo 20 anni e mi innamorai dei mobili tibetani, così speciali per colori, stile e laccature. Grazie a contatto con una musicista cinese mia amica, trovai i canali di approvvigionamento» spiega Matteo Spolveri, fiorentino, oggi 30enne. Tutt'altro che facile, all'inizio. «I pezzi buoni sono molto ra-



ri e la normativa relativa alle esportazioni piuttosto severa». Ma con pazienza e diplomazia, Matteo trova ogni volta la strada, sia per i mobili tibetani sia per quelli cinesi in genere. «Ogni tanto mi arrivano proposte di oggetti via e-mail, ma io non compro mai nulla senza averlo visto prima. Più che un commerciante, mi sento uno scopritore. E il mio piacere più grande, prima che vendere, è quello di trovare un pezzo interessante». Lui è stato un antesignano: da quando ha cominciato, la moda dei mobili orientali ha preso piede. Poi è arrivata

PERCHÉ CI PIACE

HA SCOPERTO UN NUOVO MERCATO, NEL MONDO ANTIQUARIO. E ORA IL BUSINESS MARCIA, A DISPETTO DELLA CRISI

la crisi. «L'aspetto positivo è che ha spazzato via tanti antiquari poco seri. Io do sempre un certificato di garanzia. E partecipo alle principali mostre antiquarie, perché nel nostro settore è importante farsi vedere. Ho solo un magazzino. Oggi è impensabile che il cliente venga da te: sei tu che devi andarlo a cercare!». I mobili venduti da Matteo oscillano fra 2mila e 10mila euro. «Sono più conveniente rispetto ai colleghi di Roma e Milano, ho guadagni discreti».

INFO: West King antichità, tel. 055 8326508, m.spolveri@gmail.com

non la solita **BOMBONIERA**



PERCHÉ CI PIACE

HA MOLLATO IL POSTO FISSO PER SEGUIRE UNA VOCAZIONE. E RITROVARE IL SORRISO

Elena Campi, 26 anni, il cambiamento lo meditava da tempo. Lavorava da sette anni in un megastore di articoli sportivi: posto fisso, stipendio buono, ma insoddisfazione in crescita. «Il mio matrimonio ha segnato una svolta. Da un lato, in negozio hanno cominciato a mettermi da parte, forse temendo che volessi subito avere un bambino. Dall'altro, la ricerca della mia bomboniera mi aveva lasciato insoddisfatta. Da qui la decisione di licenziarmi e aprire un negozio, in cui offrire oggetti speciali». Il posto adatto, vicino a una scuola, Elena lo trova al ritorno dal viaggio di nozze: l'affitto è ragionevole, anche se i lavori importanti. «Per partire investo circa 20mila euro. I fornitori li trovo su Internet, pur considerando utili anche le fiere di settore. Punto su oggetti semplici, ma di gusto. Alcuni standard, altri realizzati e personalizzati da me. Chi entra trova di tutto, da tre euro (passatempo da viaggio) a 200 (vaso lavorato con argento e specchi)». Elena realizza anche un arco floreale, personalizzabile in base a stagione e esigenze, da noleggiare per cerimonie (da 100 euro). E punta molto sulla confezione dei pacchetti («Carte, materiali e profumi possono valorizzare un regalo»). I suoi clienti sono i ragazzini della vicina scuola e le coppie che qui trovano bomboniere a partire da tre euro. «So che lasciare un lavoro fisso in questo periodo è una follia, ma io sono felice di aver cambiato radicalmente la mia vita e aver trovato uno sfogo per il mio estro e la mia creatività» conclude Elena.

INFO: Sorriso, via Monti 17, Sesto San Giovanni (Mi), tel. 02 24162010, e.sorriso@live.it

Andare per vigne, sì ma dove? Come si scova l'itinerario giusto? Molti enoturisti si basano sul passaparola o leggono riviste di settore. Il Web è una

notevole fonte di informazioni, ideale per un primo approccio. Ma ci sono anche reti nazionali che danno un sacco di dritte. L'associazione Città del vino (www.cittadelvino.it) ha oltre 20 anni di vita, è una rete di 569 comuni ed enti locali, che promuove i singoli territori a vocazione vitivinicola, facendo conoscere 1.500 aziende agrituristiche, 4.000 alberghi, 189 campeggi, centinaia di ristoranti, enoteche e cantine di qualità. Ma è il Movimento turismo del vino a promuovere la cultura del vino in tutta Italia attraverso le visite nei luoghi di produzione. Ha ideato *Cantine aperte*, un evento che dal 1993 porta gli appassionati di vino direttamente nei luoghi di produzione. Fanno parte del Movimento un migliaio di cantine selezionate, di cui circa un centinaio "certificate" di qualità, perché conformi a un preciso disciplinare, il Decalogo dell'Accoglienza.

Quali sono le leggi della cantina ospitale?

«Per essere certificata, una cantina deve avere alcuni requisiti fondamentali» spiega l'ufficio stampa del Movimento turismo del vino. «L'ambiente dev'essere facile da trovare, con segnali strada-

li, accogliente, ben attrezzato e identificato. Con almeno quattro posti a sedere, spazio di vendita, servizi igienici, parcheggio, materiali informativi in più lingue. Ci deve essere un addetto all'accoglienza, disponibile a guidare i turisti nella visita e offrire degustazioni. L'assaggio si mesce da bottiglie confezionate, con almeno un tipo di bicchiere. La cantina dev'essere visitabile di domenica e giorni festivi, anche solo su prenotazione».

Per entrare in cantina si paga?

«Un eventuale ticket d'ingresso è a discrezione della cantina. C'è chi preferisce lasciare l'ingresso libero, come forma di massima accoglienza. Alcuni chiedono da 5 a 10 euro, offrendo in cambio la degustazione di un bicchiere o la partecipazione a un evento. Talvolta, i proventi sono devoluti in beneficenza. Quando si propone una cena, con piatti in abbinamento ai singoli vini, i menu sono a pagamento, con prezzi vari. In genere, a fine pasto, il vignaiolo regala un gadget: un calice, un piatto, un cavatappi ricordo».

Si può visitare una cantina durante la vendemmia?

«Sì, anche se alcuni produttori preferiscono aprire al pubblico in momenti meno frenetici. Il movimento organizza *Benvenuta ven-* ▶▶

i numeri

6.500.000

enoturisti

2.500.000

di euro, il giro d'affari

569

città del vino

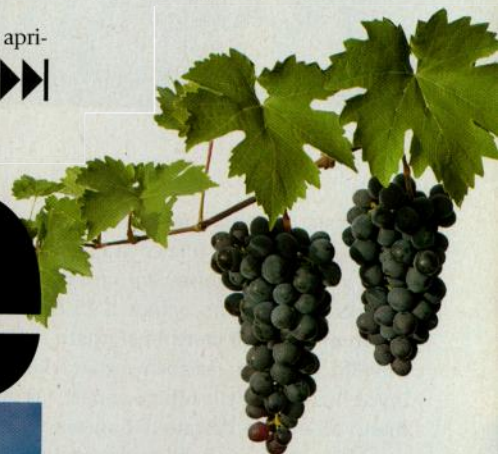
140

le strade del vino

400

i vini a denominazione da scoprire *on the road*

vigne



UN GIRO PER COMINCIARE? IN FRANCIACORTA

A sud del lago di Iseo, tra il fiume Oglio e la città di Brescia: ecco i confini del territorio dove si produce il Franciacorta, le migliori bollicine d'Italia. Girare è più facile con Metafacile, un navigatore con indicazioni e itinerari. Si noleggia per 10 euro al giorno presso Le Cantine di Franciacorta, a Erbusco, dove si trovano tutti i vini del territorio (tel. 030 7751116, cantine@cantinefranciacorta.it).

Il consorzio di tutela del Franciacorta offre l'elenco di tutte le cantine associate e il programma degli eventi promozionali, come la Caccia ai Tesori in Franciacorta www.franciacorta.net





ARTE IN CANTINA NEI DINTORNI DI BRESCIA

► Ca' del Bosco (Erbusco, tel. 030 7766111, www.cadelbosco.com). Sculture di Pomodoro, Mitoraj, Rabaroma, Bombardieri inserite nel paesaggio.

► Parco delle sculture di Franciacorta: L'Albereta, Bellavista e Contadi Castaldi. Un museo a cielo aperto con 13 sculture di giovani artisti. (Erbusco, tel. 030 776055, www.albereta.it; Erbusco, tel. 030 7762000; www.bellavistawine.it; Adro, tel. 030 7450126; www.contadicastaldi.it)

► La Montina. La cantina è anche un museo dedicato a Remo Bianco (Monticelli Brusati, tel. 030 653278, www.lamontina.it).

► Ca' del Vent. Uno dei più importanti musei d'arte all'aria aperta. (Campiani di Cellatica, tel. 030 3450180, www.cadelvent.com).



PER IMPARARE E RILASSARSI

► La Dispensa Pani e Vini. Serate con produttori locali. A novembre, tre Franciacorta sfidano altrettante prestigiose cuvée di champagne: 100 euro a persona.

INFO: Torbiato di Adro, www.dispensafranciacorta.com

► Rocol. Agriturismo che organizza tour guidati e corsi di cucina per tutti i gusti (costi a preventivo).

S'imparano e si gustano la tradizione culinaria bresciana e il Franciacorta docg. Con visita alla cantina (Ome, www.alrocol.com).

► Hotel de charme I cappuccini (foto 1). Un relais dove i clienti cucinano con gli chef de Il luogo di Aimo e Diana, uno dei migliori ristoranti d'Italia. Menu degustazione: 65 euro (Cologne, tel. 030 7157254, www.cappuccini.it).

► Palazzo Torri (foto 2). Dimora del 600 e b&b da 150-200 euro a notte (Nigoline di Corte Franca, tel. 030 9826200, www.palazzotorri.it).

► Solive. Un agriturismo ospitale (foto 3) e non caro per dormire. Camera e colazione per 40 euro (www.tenutebariselli.it).

► demme, che coinvolge le cantine nei giorni di settembre, con una coda in alcune regioni ai primi di ottobre. Poi, ci si trova tutti per San Martino in cantina. Il 15 novembre in oltre 1.000 cantine si gusta il vino novello, *gicvane*, ma anche i grandi vini da invecchiamento delle ultime annate. Dà una mano all'evento l'estate di San Martino, i giorni di tempo mite che spesso capitano in quel periodo. «È l'occasione per scoprire la cultura enogastronomica regionale, l'arte e le tradizioni delle città a vocazione vinicola» spiega Chiara Lungarotti, presidente del Movimento Turismo del vino. «Il periodo autunnale è un momento di bassa stagione dal punto di vista turistico e San Martino in Cantina riesce a motivare gruppi di persone di tutte le età a spostarsi per il weekend in un momento in cui altrimenti non lo farebbero. A dicembre, l'appuntamento è Natale in Cantina, un momento per scegliere regali di "buon gusto"».

Il Movimento si articola in organizzazioni regionali, ciascuna delle quali organizza una sua programmazione di iniziative di promozione dei vignaioli e delle aziende.

INFO: www.movimentoturismovino.it



ESCURSIONI TRA I VIGNETI

Navigare. Gite sul lago anche per piccoli gruppi, con buffet (www.barcaiolimonteiscla.it). Fuoristrada e non, tra i vigneti (www.flvfranciacorta.it), auto d'epoca (www.lzago.com), biciclette (www.iseopike.com). Imparare antichi mestieri, come la forgiatura del ferro o la produzione di tessuti. Al Maglio Averoldi, ingresso 3 euro (Ome, tel. 030 9259638).