

# F

solo  
**1€**

## Michelle Hunziker

CHE MERAVIGLIE  
SVEGLIARSI  
CON TOMASO E  
BAMBINE CHE  
SALTANO SUL LETTO

DANIEL NILSSON  
SE UNA DONNA  
AMA DEVE SAPERE  
TUTTO DI M

ALEXANDER  
DI HANNOVER  
LA FIGLIA DI CAROLINE  
È SBOCCIATA AL BALLO  
DELLA RO

ANGELINA JOHNSON  
IN PRIMA FILA PER  
DIFENDERE I RIFUGIATI

STEFANO DE MARTINO  
KRISTEN STEWART  
FEDEZ E GLI ALTRI  
SE MI LASCI TI SOSTITUISCI  
IN UN BALE

N.14 settimanale 6 aprile 2016 1 euro

**DONNE CORAGGIOSE**  
PER 16 ANNI HO VISSUTO  
AGLI ARRESTI DOMICILIARI.  
LA MIA COLPA? AVERE  
UN FIGLIO AUTISTICO

*Moda*  
**SPORTIVA & CHIC**

*Beauty*  
PURIFICATI  
CON LE CURE GREEN

**WEEKEND**  
MERAVIGLIE DA  
SCOPRIRE A DUE PASSI  
TAGLI OUTLET

# il.web ci guarda

**È LA NUOVA DITTATURA: CI RUBA  
LA PRIVACY E LA TRANQUILLITÀ**



CAIRO EDITORE

SETTIMANALE A. € 2,90 B. € 2,20 C. € 2,20 D. € 2,90 GR. € 2,20 L. € 2,20 M. € 1,80 SIO. € 2,10 P. (Cont.) € 1,80 E. € 2,20 CH. CHF 3,40 CHT. CHF 3,00 UK. £ 2,90 S. Skr 45

# Talento, determinazione e intuito: così nasce un'impresa al femminile

*Un'azienda su quattro, in Italia, è guidata da un'imprenditrice. E gli ultimi dati dimostrano che in tempi di crisi le aziende rosa hanno più chance. Merito della nostra preparazione solida, di una maggiore flessibilità e di idee che guardano al futuro. Il percorso di cinque donne che ce l'hanno fatta*

DI CRISTINA RAVANELLI

**Q**uando Monica frequentava l'università, a Roma, faceva la babysitter per arrotondare. Ma in poco tempo, quello che doveva essere un semplice lavoretto è diventato un vero e proprio business. Seicento chilometri più a nord, Adriana, catanese trasferita a Milano per studiare moda, ha avuto un'intuizione: brevettare un tessuto prodotto con gli scarti delle arance. Laura, invece, festeggia con orgoglio trent'anni di carriera: è uno dei "nasi" più famosi del mondo. Tre storie, da leggere in questo servizio, che rappresentano una realtà consolidata: in Italia il numero delle imprenditrici è in crescita. Secondo gli ultimi dati, infatti, il 24 per cento delle aziende registrate alle Camere di Commercio è guidata da una donna, percentuale che sale al 33 tra quelle nate dall'iniziativa di un under 35. «L'imprenditoria femminile ha dimostrato di reggere meglio la crisi. Le donne a capo di un'azienda hanno alle spalle solidi studi, viaggiano, parlano le lingue, propongono idee innovative, dimostrano di avere una visione avveniristica», dice Franca Audisio, presidente di Aidda ([aidda.org](http://aidda.org)), associazione che da oltre 50 anni è il punto di riferimento per le donne con ruoli di responsabilità. ►



Giulia Giontella, 30 anni, laureata in Giurisprudenza. Ha ideato Flority Fair, il primo e-commerce di fiori low cost e a chilometro zero ([florityfair.it](http://florityfair.it)). Vive a Roma, è fidanzata.

**DOVEVO FARE L'AVVOCATO. INVECE VENDO FIORI "A KM ZERO". I COSTI SONO BASSI E I CLIENTI IN AUMENTO**

#### Come hai iniziato?

«Ho sempre amato i fiori, ma per averne un mazzo fresco ogni settimana in casa spendevo molti soldi. Ho digitato in rete "fiori low cost" e non è comparso nulla. Mi sono documentata e ho scoperto che in Italia i fiori provengono da Paesi esotici e arrivano nelle nostre case con rincari enormi. Mi sono detta: "Devo inventare un sistema a chilometro zero". Così è nato il mio sito, unico nel suo genere. La formula è semplice: si sottoscrive un abbonamento per ricevere fiori a domicilio a prezzi popolari».

#### Chi ti ha sostenuta?

«Ho fatto tutto da sola, investendo pochissimi soldi. Era il 2013 ed ero appena rientrata a Roma, dopo alcuni anni all'estero, per lavorare nello studio legale di mio padre. Quando gli ho detto che non volevo fare l'avvocato, bensì la fioraia, mi ha dato della pazza».

#### Oggi come vanno gli affari?

«Bene. Dopo due mesi la mia impresa dava già i suoi frutti e tutti mi

incoraggiavano ad andare avanti, mio padre per primo. Ora siamo in dieci tra collaboratori e dipendenti e possiamo contare sia su clienti privati, sia su professionisti che si abbonano per abbellire negozi o ristoranti. Il progetto è quello di espandere il servizio in altre città, anche all'estero».

#### Cosa ti rende più orgogliosa?

«Essere partita da un'idea semplice: tutti devono poter avere fiori freschi al giusto prezzo. E aver stabilito un rapporto di fiducia con i clienti. La dimostrazione? Non ho mai avuto bisogno di investire in pubblicità».

#### A cosa hai dovuto rinunciare?

«Al tempo libero. Lavoro 18 ore al giorno perché mi occupo di tutti gli aspetti. Solo ora, a distanza di tre anni, sto cominciando a delegare».

#### Un consiglio a un'aspirante imprenditrice?

«Investire sulla forza delle idee anziché inviare una valanga di curriculum per cercare di ottenere il posto fisso».