

# SOMMARIO / SUMMARY

2	<b>Un Cantone che ha grandi potenzialità</b> <i>Intervista con Franco Ambrosetti, Presidente della Camera di commercio del Cantone Ticino</i>
3	<b>A canton with great potential</b> <i>Franco Ambrosetti, President of the Chamber of Commerce of the Ticino Canton</i>
4	<b>La nostra forza è la rete</b> <i>Luca Albertoni, Direttore della Camera di commercio del Cantone Ticino</i>
5	<b>Our strength is the network</b> <i>Luca Albertoni, Director of the Chamber of Commerce of the Ticino Canton</i>
6	<b>Un Ticino propizio per l'economia</b> <i>Laura Sadis, Consigliera di Stato e Direttrice del Dipartimento delle finanze e dell'economia</i>
7	<b>Creating an economically prosperous Ticino</b> <i>Laura Sadis, State Councillor and Director of the Department of Finance and Economy</i>
8	<b>Un sostegno concreto alle aziende</b> <i>Stefano Rizzi, Direttore della Divisione dell'economia</i>
9	<b>Concrete support for businesses</b> <i>Stefano Rizzi, Director of the Economics Division</i>
10	<b>Cc-Ti - Camera di commercio dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Canton Ticino</b> <i>Associazione mantello dell'economia ticinese</i>
11	<b>Cc-Ti – Chamber of Commerce of industry, handicraft and services of the Ticino canton</b> <i>Umbrella association of the Ticino economy</i>
12	<b>Cc-Ti Servizio politica economica - Condizioni quadro adeguate per vincere la concorrenza</b> <i>Rinaldo Gobbi, Vicedirettore della Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino</i>
13	<b>Cc-Ti Economic policy service - Suitable framework conditions to beat the competition</b> <i>Rinaldo Gobbi, deputy director of the Chamber of commerce, industry, handicraft and services of the Ticino Canton</i>
14	<b>Cc-Ti Servizio Associazioni - Consulenza efficace e gestione dei segretariati</b> <i>Gabriele Lazzaroni, Vicedirettore, Sostituto del Direttore, Responsabile del Servizio Associazioni</i>
15	<b>Cc-Ti Associations Service Effective consultation and management of secretariats</b> <i>Gabriele Lazzaroni, deputy director and manager of the Associations Service</i>
16	<b>Cc-Ti Servizio giuridico - Per non perdersi nel labirinto delle leggi</b> <i>Simona Morosini Marconi, Vicedirettrice della Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino</i>
17	<b>Cc-Ti Legal Service Find your way through the legal maze</b> <i>Simona Morosini Marconi, deputy director of the Chamber of commerce, industry, handicraft and services of the Ticino Canton</i>

18	<b>Cc-Ti Servizio export - Consulenza, formazione e informazione per far crescere le esportazioni</b> <i>Marco Passalia, Vicedirettore della Camera di commercio, industria, artigianato e servizi, e Responsabile del Servizio Export e Legalizzazioni</i>
19	<b>Cc-Ti Export Service - Growing exports through consultancy, training and information</b> <i>Marco Passalia, deputy director of the Chamber of Commerce, Industry, Handicraft and Services, and head of the Export and Legalisation Service</i>
20	<b>Cc-Ti Servizio finanziario e Cassa assegni familiari - Cassa assegni familiari concorrenziale</b> <i>Alberto Riva, Vicedirettore, Responsabile del Servizio finanziario e gestionale della Cc-Ti</i>
21	<b>Cc-Ti Financial Service and Family Allowances Fund - A competitive family allowances fund</b> <i>Alberto Riva, deputy director, is in charge of the Cc-Ti finance and management service</i>
22	<b>Cc-Ti Rapporti con l'estero - Centro di competenze dell'export Ticino</b>
23	<b>Cc-Ti Foreign relations - Ticino export centre</b>
24	<b>Cc-Ti Formazione - Formazione di base e continua all'avanguardia</b>
25	<b>Cc-Ti Training - Quality basic and advanced training</b>
26	<b>Cc-Ti Eventi Conferenze, seminari, incontri e assemblea</b>
27	<b>Cc-Ti Events - Conferences, seminars, meetings and assembly</b>
28	<b>FTAF - Federazione ticinese delle associazioni di fiduciari Valore aggiunto per la piazza finanziaria</b> <i>Cristina Maderni, Presidente FTAF</i>
29	<b>FTAF - Ticinese federation of fiduciary associations Added value for the financial marketplace</b> <i>Cristina Maderni, President FTAF</i>
30	<b>Il REG - Fondazione dei Registri svizzeri dei professionisti nei rami dell'ingegneria, dell'architettura e dell'ambiente compie 60 anni</b> <i>Intervista al Presidente Dott. Ing. Giuliano Anastasi</i>
31	<b>REG - Foundation of Swiss Registers of Professionals in Engineering, Architecture and Environment - celebrates its 60th anniversary</b> <i>Interview with President Giuliano Anastasi, PhD MSc</i>



**F**ranco Ambrosetti, Presidente della Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino, spiega quali sono i vantaggi di investire a Sud delle Alpi.

### Il Ticino è ancora un luogo ideale per fare impresa?

Ideale sarebbe un po' troppo. Non credo esista un luogo perfetto, diciamo che il nostro Cantone è nella media svizzera oggi per fare azienda e che è esposto alla concorrenza degli altri Cantoni, che sono molto attivi come pure altre regioni, europee e non, meta di delocalizzazioni da anni. Resta comunque pur sempre una piazza interessante specialmente nel contesto economico attuale. Dalla



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

## UN CANTONE CHE HA GRANDI POTENZIALITÀ

Franco Ambrosetti  
Presidente della Camera di commercio  
del Cantone Ticino

sua il Ticino ha la bellezza del luogo, la cultura latina combinata al rigore e alla serietà svizzera a livello istituzionale, giuridico e amministrativo, offre scuole di buon livello. Geograficamente è piazzato in modo attraente, offre facilità d'accesso a manodopera qualificata della vicina Italia (pensiamo al settore aeronautico con Agusta, Aeromacchi, ecc., a pochi passi da Varese), offre pace sociale. Nell'insieme un Paese che funziona bene, accogliente e simpatico.

Dal punto di vista della fiscalità delle aziende vi sono invece margini di miglioramento, soprattutto rispetto a quanto offrono i Cantoni dell'asse Nord-Sud (Zugo, Svitto, ecc.). Anche dal punto di vista infrastrutturale sono necessari miglioramenti, viste alcune difficoltà di accesso da Nord nei periodi caldi. Inoltre, le trasformazioni del mercato del lavoro e lo sviluppo di realtà industriali innovative necessitano ancora di qualche adattamento. Ad esempio, è necessario ampliare il campo d'applicazione dei finanziamenti statali o delle esenzioni fiscali ad aziende del settore. La burocrazia è a livelli accettabili ma non deve aumentare ed è importante che si faccia largo una vera volontà di adattarsi al nuovo contesto economico globale.

**La realtà produttiva che si svolge in Ticino è poco nota oltre San Gottardo. Eppure ci sono realtà piccole ma molto innovative e competitive. Qual è la ragione di questa poca attenzione?**

Aziende piccole e di altissimo prestigio ci sono, fanno fatica a ad essere conosciute oltre Gottardo soprattutto perché noi stessi le ignoriamo. Un esempio? La Brainpower (Lugano), specializzata in prodotti informatici per il settore della gestione patrimoniale, 75 dipendenti, nata a Lugano negli anni '90, andata in borsa a Francoforte con successo e successivamente venduta un paio d'anni fa a Bloomberg (sì, quella del sindaco di New York!), continua la sua attività. Chi la conosce batte un colpo!

**Su cosa bisogna puntare per cercare di fare arrivare ulteriori investimenti?**

Ovviamente agire sulla fiscalità delle aziende. Per attirare imprese, ma anche per evitare che quelle che già ci sono scappino.

Per le aziende sane, la fiscalità è un costo importante. Bisogna riportare il Cantone ai primi posti della graduatoria svizzera come qualche anno fa, con adeguate riforme.

Abbiamo inoltre altri vantaggi competitivi, come la possibilità di reclutare manodopera frontiera, che ad esempio altri Cantoni non hanno. Questo è essenziale per un settore industriale sviluppato, all'avanguardia e innovativo.

**Cosa offre il Ticino in più rispetto a piazze industriali e finanziarie più importanti? Penso a Zurigo, Ginevra e Basilea.**

Al di là delle differenze culturali e degli stereotipi tipo grotti e gazzosa, non offriamo nulla più di Zurigo o Basilea, nel senso che il Ticino rientra nei parametri della media nazionali da tutti i punti di vista. Abbiamo forse un deficit di consapevolezza delle nostre potenzialità, che comunque sono elevate, come testimoniano anche gli importanti impulsi dati dalle realtà universitarie di USI e SUPSI e da una notevole attività culturale, comunque rilevante per il business. Dobbiamo migliorare nell'esportazione delle nostre specificità, come ad esempio avviene in ambito culturale con il Festival del Cinema di Locarno, mondialmente noto. In ambito aziendale vi sono molte realtà attive in ambito internazionale, con grande successo, come testimonia il fatto che negli ultimi 15 anni l'export è praticamente triplicato. Dobbiamo però estendere la conoscenza dei nostri "assets" fuori Cantone e non a caso la Cc-Ti sta potenziando la rete di contatti con il resto della Svizzera e l'estero. Si potrebbe ipotizzare di rendere il Cantone-regione della Svizzera italiana un marchio internazionale, coordinando e potenziando le forze attive già oggi. Facciamoci conoscere da chi ha interessi in tutti i settori nei quali abbiamo le competenze specifiche per essere attrattivi. Come? È un argomento interessante una prossima intervista...

# A CANTON WITH GREAT POTENTIAL

Franco Ambrosetti  
President of the Chamber of Commerce  
of the Ticino Canton



## Is Ticino still an ideal place to do business?

"Ideal" might be going a little far, since I'm not sure a perfect location truly exists, but in Switzerland our canton is average for running a company. It is exposed to competition from the other cantons, which are very active as are other regions, European and otherwise, where companies have been moving to for years. However, it is still an attractive marketplace, especially in the current economic climate. Ticino has much going for it: it is a beautiful part of the world, it has Latin culture combined with Swiss precision and reliability at the institutional, legal and administrative levels, and it has good schools. It also has a convenient geographical location, provides easy access to a qualified workforce in nearby Italy (consider the aeronautic sector with Agusta, AerMacchi, etc., just down the road in Varese), as well as offering social stability. As a whole, it is a functional, welcoming and pleasant place.

However, there is room for improvement in terms of company taxation, especially compared to the conditions in the North-South cantons (Zurich, Schwyz etc.). There also needs to be better infrastructure, as access to the North can be troublesome during busy periods. Furthermore, evolution in the labour market and the emergence of new, innovative industries mean that some changes need to be made. State financing needs to be expanded, for example, and tax exemptions should be granted to companies in the sector. Bureaucracy is at an acceptable level, but it must not increase, and there has to be real willingness to adapt to the new global financial climate.

## Production in Ticino is relatively unknown beyond St Gotthard, yet there are small companies that are highly innovative and competitive. Why do they attract so little attention?

There are certainly small, highly prestigious companies in the region, but they find it hard to

become well-known beyond the Gotthard Pass, since we are not even aware of them ourselves. Take Brainpower (Lugano) for example, a specialist in IT products in the asset management sector with 75 staff. It was established in Lugano in the '90s, successfully floated on the Frankfurt stock exchange, and was acquired a few years ago by Bloomberg (that's right, the one in New York!), and continues to operate. Hand up if you knew that!

## What needs to be focused on to bring in further investment?

Obviously something needs to be done about company taxation. That would attract companies, and also stop the ones that we have from moving elsewhere.

Taxation is a significant factor for healthy companies. The right reforms are needed to bring the canton back to the top of the Swiss rankings, where it was a few years ago.

We have other competitive advantages too, such as the ability to recruit workers on the other side of the border, which is something other cantons can't do. It's an essential part of a developed, innovative, cutting-edge industrial sector.

## What more does Ticino provide compared to bigger industrial and financial marketplaces, such as Zurich, Geneva or Basel?

Apart from the cultural differences and the usual stereotypes, we do not have anything to offer that Zurich or Basel don't have, since Ticino is average nationally by every measure. We are perhaps unaware of our full potential, of which we have plenty, as demonstrated by the energy from our USI and SUPSI universities and our remarkable cultural activities. All of this is important for business. We need to increase exports in areas where we have unique expertise, as happens at a cultural level at the Locarno Cinema Festival, which is famous worldwide. There are lots of companies that operate very successfully internationally, which is demonstrated by the fact that exports have almost tripled over the last 15

**F**ranco Ambrosetti,  
President of the Chamber  
of Commerce, industry,  
handicraft and services of  
the Ticino Canton, explains  
the benefits of investing  
south of the Alps.

years. However, we need to spread awareness of our "assets" outside the canton, and it is no coincidence that the Cc-Ti is creating a network of contacts with the rest of Switzerland and abroad. The canton-region of Italian Switzerland could conceivably become a coordinated international brand, utilising the strengths that we already have. We need become acquainted with those who are interested in our specialised skills, so that we can be an attractive proposition. How? That's an interesting discussion for another interview...



**Camera di commercio,  
industria, artigianato e  
servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch



## LA NOSTRA FORZA È LA RETE

Luca Albertoni  
Direttore della Camera di commercio del Cantone Ticino

**La Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino (Cc-Ti), quale associazione-mantello dell'economia ticinese, è un interlocutore privilegiato delle autorità federali e cantonali e favorisce l'attività delle imprese attraverso una serie di iniziative concrete in vari ambiti. I rappresentanti della Cc-Ti partecipano inoltre attivamente a tutti i consessi economici e politici più importanti a livello cantonale, nazionale e internazionale.**



**Camera di commercio,  
industria, artigianato e  
servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

Vi è un contatto diretto con le maggiori associazioni economiche svizzere come economiesuisse, Unione svizzera delle arti e mestieri - Usam e Osec e un lavoro costante con le altre Camere di commercio e dell'industria svizzere.

"La strategia, attuata dalla Camera negli ultimi anni e che sarà rafforzata nei prossimi anni, è quella di ampliare la già importante rete di contatti nazionali e internazionali", spiega Luca Albertoni, Direttore della Camera di commercio del Cantone Ticino. "Per rafforzare il tessuto economico del nostro Cantone, e facilitare la possibilità di contatto dei nostri associati, è importantissimo che il Ticino sia il più possibile presente oltre San Gottardo e in particolare a Berna. Questo non vuol dire avallare una visione di un Ticino rivendicativo, ma essere protagonisti attivi della politica economica nazionale", continua Albertoni.

Il fatto di avere un proprio delegato nella persona dell'Avvocato Michele Rossi che cura i rapporti esterni dell'economia ticinese verso Nord (Berna) e verso Sud (Milano), è indicativo della volontà di aprirsi e di creare canali importanti per valorizzare il territorio cantonale quale luogo privilegiato per attrarre investimenti. "Questo ha di fatto aiutato la capacità di persuasione nei confronti della capitale politica che ora s'interessa maggiormente alle problematiche che solleviamo. Un esempio è dato dalla questione delle black-list italiane che colpiscono non solo le imprese ticinesi, ma anche quelle di oltre San Gottardo divenute nel frattempo oggetto della trattativa italo-svizzera per dirimere l'annosa vertenza fiscale che divide i due Paesi", spiega il Direttore della Camera di commercio del Cantone Ticino che fa notare come spesso il mondo economico è in grado di superare divergenze "in modo più immediato e pragmatico rispetto alla politica". "Gli imprenditori 'parlano'

la stessa lingua indipendentemente dal luogo in cui operano e dall'ambiente istituzionale in cui si trovano. E la storia dimostra che l'economia ha creato più ponti tra le diverse popolazioni che divisioni", afferma.

Lo stesso approccio - pragmatico - è utilizzato anche per quanto riguarda il processo d'internazionalizzazione delle aziende ticinesi che cercano nuovi mercati o di quelle che desiderano insediarsi a Sud delle Alpi. In questo senso Luca Albertoni porta l'accordo di collaborazione siglato dalla Camera di commercio del Cantone Ticino con le sue omologhe russe che hanno sede in Svizzera (a Zurigo). Accordo che rientra nel più ampio accordo svizzero-russo per sostenere il processo d'internazionalizzazione dalla Svizzera verso la Russia e viceversa.

Per rimanere nell'Unione Europea (primo partner commerciale della Svizzera), invece, Albertoni porta l'esempio dell'accordo firmato con la Camera di commercio italo-belga con sede a Bruxelles. "Sono dei segnali che vanno nella direzione di maggiore apertura e quindi di opportunità di business per i nostri associati". "Noi - precisa Albertoni - ci proponiamo come l'ago della bilancia tra la Romandia e la Svizzera tedesca portando la nostra identità e cultura che non è soltanto latina, ma svizzera di lingua italiana. L'economia, le istituzioni e la cultura che portiamo è profondamente elvetica. Lo dimostrano anche i dati economici (export, produzione, disoccupazione, eccetera) che da ormai un decennio non fanno più apparire il Ticino come il parente povero della Confederazione. La dinamica economica è ora molto più simile a quella delle altre regioni svizzere, fatte comunque le debite proporzioni. Restiamo pur sempre una minoranza e che come tutte le minoranze a volte dobbiamo gridare più forte per farci sentire", conclude il Direttore della Camera di commercio.

# OUR STRENGTH IS THE NETWORK

Luca Albertoni  
 Director of the Chamber of Commerce of the Ticino Canton



They have direct contact with the main Swiss economic associations such as *economiesuisse*, the Swiss Union of Arts and Craft (USAM), and OSEC, as well as continuous collaboration with the other Chambers of Commerce and Swiss industry.

"The strategy, implemented by the Chamber over the last few years and which will be reinforced over the next few years, is to expand the already-sizeable network of national and international contacts," explains Luca Albertoni, Director of the Chamber of Commerce of the Ticino Canton. "To strengthen the economic fabric of our canton, and put us in better contact with our associates, it is of utmost importance that Ticino have as much presence as possible beyond St Gotthard, and especially in Bern. This doesn't mean supporting the idea of a reclaimed Ticino, but being active participants in national economic policy," Albertoni continues.

The external relations of the Ticinese economy in the North (Bern) and the South (Milan) are now attended to by Michele Rossi. The fact that there is a dedicated lawyer in this role demonstrates Ticino's willingness to open up and create communication channels, increasing the canton's value as an attractive place to invest. "This has helped us to influence political issues which have a major impact on the issues that we raise. The Italian blacklisting issue is a prime example of this. It hurts not just businesses in Ticino, but also those beyond St Gotthard where the Swiss and Italian sides have been negotiating in an effort to resolve the age-old tax dispute that divides the two countries," explains the Director of the Chamber of Commerce of the Ticino Canton, who points out that the economic world is capable of overcoming differences "in a more immediate and pragmatic way than through politics". "Entrepreneurs 'speak' the

same language, no matter where they operate and what industrial environment they work in. History tells us that the economy has built more bridges between different populations than it has created divides," he affirms.

The same pragmatic approach is also applied to internationalisation, when Ticinese companies are looking for new markets or others who would like to set up shop South of the Alps. This is how Luca Albertoni began an initial collaboration agreement from the Chamber of Commerce of the Ticino Canton with its Russian counterparts who have branches in Switzerland (Zurich). The deal is part of a wider agreement between Switzerland and Russia to support internationalisation from Switzerland to Russia and vice-versa. Within the European Union (Switzerland's first trading partner), though, Albertoni provides the example of the agreement signed with the Italian-Belgian Chamber of Commerce with its headquarters in Brussels. "These are the signals that lead to greater openness, resulting in business opportunities for our associates." Albertoni clarifies: "We are positioning ourselves as the balance between French-speaking and German-speaking Switzerland, bringing our identity and culture which are not just Latin, but Swiss in the Italian language. The economy, institutions and culture that we bring are deeply Swiss. This is shown in our economic figures too (exports, production, unemployment, etc.) which, for a decade now, no longer portray Ticino as the Confederation's poor cousin. Ticino's economy is now more similar to the other Swiss regions, all things considered. Despite that, we still remain a minority, and so, like all minorities, we sometimes need to shout louder in order to make ourselves heard," the Director of the Chamber of Commerce concludes.

**The Chamber of Commerce, industry, handicraft and services of the Ticino Canton (Cc-Ti), the umbrella association of the Ticino economy, is a privileged negotiator of the federal and cantonal authorities, and promotes businesses' activities through a series of concrete initiatives in various areas. The Cc-Ti representatives also actively participate in all the major economic and political forums at the cantonal, national and international level.**



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
 Fax: +41 (0)91 911 51 12  
 E-mail: [info@cc-ti.ch](mailto:info@cc-ti.ch)  
 Web: [www.cc-ti.ch](http://www.cc-ti.ch)



## UN TICINO PROPIZIO PER L'ECONOMIA

Laura Sadis  
Consigliera di Stato e Direttrice del Dipartimento  
delle finanze e dell'economia

**La bufera economico-finanziaria internazionale scatenatasi nel 2008, con le sue conseguenze non semplicemente di natura congiunturale ma anche strutturale, ha dato avvio a una nuova fase che, oltre alle inevitabili insidie e difficoltà, può fornire, come ogni crisi, anche nuove opportunità per la nostra economia.**

Ad esempio, il settore finanziario, sul quale abbiamo costruito gran parte del nostro benessere a partire dal secondo dopoguerra, dovrà riuscire a riposizionarsi, sviluppando l'offerta di nuovi servizi, anche al di fuori del private banking, e competenze di sempre più elevato livello.

Al tempo stesso abbiamo un settore industriale e del terziario avanzato di supporto all'industria che in taluni segmenti si sta rivelando altamente competitivo sul mercato internazionale, grazie ad un'innovazione tecnologica che sempre più fa perno sulla collaborazione fra le aziende e la rete di ricerca e sviluppo che fa capo alla SUPSI. Questo legame tra formazione, ricerca, lavoro e crescita economica è senz'altro la chiave di volta per il nostro tessuto imprenditoriale e per il nostro mercato del lavoro, anche perché in un'economia sempre più globale e improntata alla concorrenza internazionale, la capacità d'innovazione è una caratteristica fondamentale per mantenere in Ticino attività imprenditoriali e posti di lavoro qualificati.

Lo Stato deve pure fare la sua parte, fornendo il necessario sostegno a queste sane e dinamiche realtà aziendali e imprenditoriali. Un sostegno che va ricercato non solo contrastando gli effetti congiunturali – in questo senso il Dipartimento delle finanze e dell'economia ha mostrato notevole capacità di reazione, promuovendo in tempi brevi il Pacchetto anticrisi nel 2009 e, più recentemente, delle misure per contrastare l'apprezzamento del franco – ma soprattutto agendo più sistematicamente e strutturalmente sul tessuto economico cantonale, sia attraverso il miglioramento delle condizioni di contesto favorevoli a una prospera attività economica e commerciale, sia attraverso strumenti pre-competitivi di messa in rete quale la politica economica regionale, sia infine tramite strumenti a diretto sostegno delle

aziende, quali la Legge sul rilancio dell'occupazione, la Legge sul turismo e soprattutto quella sull'innovazione economica.

Evidentemente, proprio per consolidare i fattori competitivi del territorio e per sostenere il riposizionamento di settori oggi confrontati al cambiamento, questi strumenti vanno costantemente aggiornati e riorientati, tramite nuovi sistemi di monitoraggio – quali ad esempio l'Osservatorio delle politiche economiche e l'Osservatorio del turismo, istituiti per avere dati e analisi oggettivi in base ai quali valutare la bontà delle misure pubbliche di promozione e fondare le scelte politiche future – e nuovi orientamenti strategici, allo scopo di adeguare i processi operativi dei servizi cantonali di promozione economica alle trasformazioni degli scenari economico-imprenditoriali e di creare un ottimale coordinamento con le nuove realtà istituzionali attive nel territorio, in particolare con i quattro Enti regionali di sviluppo e con la Fondazione Agire, istituita dal Consiglio di Stato con USI, SUPSI, AITI e Camera di commercio.

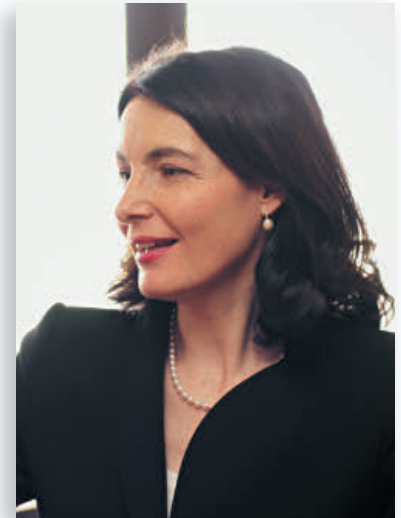
Le due importanti riforme della Legge sul turismo e della Legge per l'innovazione economica, avviate con convinzione e determinazione dal DFE, sono un elemento centrale della ridefinizione degli strumenti pubblici per il sostegno alla crescita economica. Indubbiamente si tratta di riforme impegnative, che richiederanno un'ampia discussione e condivisione nel Paese, ma necessarie per affrontare i rapidi cambiamenti del contesto economico e per valorizzare ulteriormente il grande patrimonio di competenze professionali e imprenditoriali che formano il sistema territoriale ticinese.

### Ufficio per lo sviluppo economico

Viale S. Franscini 17  
6500 Bellinzona  
Tel.: +41 (0)91 814 35 41  
E-mail: dfe-use@ti.ch  
Web: [www.ti.ch/economia](http://www.ti.ch/economia)  
[www.copernico.ch](http://www.copernico.ch)  
[www.ticinofinance.ch](http://www.ticinofinance.ch)

# CREATING AN ECONOMICALLY PROSPEROUS TICINO

Laura Sadis, State Councillor and Director of the Department of Finance and Economy



The financial sector, for example, has been a great source of wealth since the aftermath of the second world war, but it now needs to reposition itself, developing new services outside of private banking and expertise at increasingly high levels.

Running in parallel, our industrial sector and advanced industry-supporting services sector are proving to be highly competitive on the international market in certain areas. This is a result of innovative technology that is at the heart of collaboration between companies and the R&D network headed by SUPSI. Those bonds between education, research, work and economic growth are undoubtedly the backbone of our entrepreneurial fabric and labour market, and all the more so since, in an increasingly global economy geared towards global competition, the ability to innovate is vital in order to maintain entrepreneurial activity and skilled work in Ticino.

The state also needs to play its part, providing the necessary support to these healthy and dynamic businesses and enterprises. That support will be required to safeguard against economic fluctuations, and the Department of Finance and Economy has demonstrated its ability to respond in this area, quickly developing the Anti-Crisis Package in 2009 and more recently putting measures in place to curb the appreciation of the franc. More importantly, it also needs to work on the organisation and structure of the canton's economic fabric through three mechanisms: favourable conditions for prosperous economic and commercial activity; networking of pre-competitive instruments such as regional economic policies; and instruments that directly support businesses, such as the law on boosting employment, the law on tourism and especially the law on economic innovation.

Evidently, in order to consolidate the region's competitiveness and help sectors facing challenges to reposition themselves, these instruments will need to be constantly updated and redirected. This will be done through new monitoring services, such as the Economic Policies Monitoring Unit and the Tourism Monitoring Unit, which have been created to have objective data and analyses with which to assess the quality of public promotion measures and to assist in making future policy decisions. It will also be carried out through new strategic guidelines, with the aim of adapting the operational processes of cantonal economic promotion services to changes in economic and entrepreneurial situation, and creating ideal coordination with new institutions working in the region, especially the four regional development bodies and the AGIRE Foundation, which was established by the State Council with the USI, SUPSI, AITI and the Chamber of Commerce.

The two major reforms of the law on tourism and the law on economic innovation were initiated with conviction and determination by the DFE and are a central part of redefining public instruments for promoting economic growth. There is no doubt that these are demanding reforms which require a great deal of discussion and collaboration within the country, but which are necessary to handle the rapid development of the economic situation and to add further value to the great assets of professional and entrepreneurial skills that make up the Ticino regional system.

*The repercussions of the global economic and financial crisis unleashed in 2008 were not just economic, but also structural in nature. This has led to a new phase which, beyond the inevitable pitfalls and challenges, like every crisis, provides our economy with new opportunities.*

## Office for economic development

Viale S. Franscini 17  
6500 Bellinzona  
Tel.: +41 (0)91 814 35 41  
E-mail: dfe-use@ti.ch  
Web: [www.ti.ch/economia](http://www.ti.ch/economia)  
[www.copernico.ch](http://www.copernico.ch)  
[www.ticinoforfinance.ch](http://www.ticinoforfinance.ch)



## UN SOSTEGNO CONCRETO ALLE AZIENDE

Stefano Rizzi  
Direttore della Divisione dell'economia

**L'**impegno del Dipartimento delle finanze e dell'economia (DFE) e della Divisione dell'economia a sostegno delle aziende in Ticino si basa su un dialogo costante all'interno delle istituzioni pubbliche, con il mondo imprenditoriale e con tutti i partner interessati: una premessa fondamentale per individuare gli strumenti più efficaci nel favorire lo sviluppo strutturale del tessuto economico cantonale, così come la crescita sostenibile e duratura dell'insieme del territorio.

### Ufficio per lo sviluppo economico

Viale S. Franscini 17  
6500 Bellinzona  
Tel.: +41 (0)91 814 35 41  
E-mail: [dfe-use@ti.ch](mailto:dfe-use@ti.ch)  
Web: [www.ti.ch/economia](http://www.ti.ch/economia)  
[www.copernico.ch](http://www.copernico.ch)  
[www.ticinofinance.ch](http://www.ticinofinance.ch)

È in questo modo che sono stati determinati quattro grandi assi d'intervento, strettamente connessi e coordinati tra loro.

Primo tra questi è il rafforzamento delle imprese esistenti, innanzitutto attraverso un supporto strutturale al radicamento, alla continuità aziendale nel territorio, alla ricerca e ai processi d'innovazione. A questo proposito – attraverso la *Politica economica regionale* – si sostengono le condizioni pre-competitive delle PMI e le iniziative imprenditoriali non solo in grado di generare ricadute durevoli e sostenibili sull'insieme del territorio, ma anche di valenza locale e regionale. Il supporto ad investimenti d'alto livello tecnologico e/o innovativo sulla base della *Legge per l'innovazione* riveste anche una grande importanza ed è un opportuno aiuto per le aziende ticinesi che vogliono sviluppare nuove competenze e migliorare la competitività.

Tra le priorità del DFE rientra anche l'apporto ai processi di start-up aziendale, considerando soprattutto che, nel passaggio dall'idea al progetto concreto, il principale ostacolo è spesso rappresentato dal finanziamento. La piattaforma cantonale di riferimento in questo campo è la *Fondazione Agire* ([www.agire.ch](http://www.agire.ch)). Nata nel 2010, collabora con le aziende sostenendole nel dare avvio a progetti con grande potenziale di sviluppo e facilitando il trasferimento di conoscenze e tecnologie.

Grande attenzione è ugualmente posta alla nascita e allo sviluppo di microimprese, che rappresentano la maggioranza delle aziende ticinesi e occupano il 30% delle persone attive. Il DFE – in collaborazione strategica con il Dipartimento dell'educazione – appoggia chi si vuole mettere in proprio garantendo le migliori condizioni e fornendo tutti gli strumenti necessari, dalle

misure di informazione, accompagnamento e formazione, alle facilitazioni per il finanziamento ([www.fondounimpresa.ch](http://www.fondounimpresa.ch)).

Vi è infine un quarto tipo d'intervento – svolto in prevalenza attraverso il programma Copernico – relativo alla promozione territoriale diretta ad aziende provenienti dall'estero ([www.copernico.ch](http://www.copernico.ch)). Il programma mira ad aumentare la conoscenza delle possibilità d'investimento in Ticino e a favorire nuovi insediamenti capaci di interagire con il tessuto produttivo locale e di offrire posti di lavoro qualificati. Fra le iniziative di promozione territoriale vale la pena sottolineare la nascita nel 2011 dell'*Associazione per la promozione della piazza finanziaria* ([www.ticinofinance.ch](http://www.ticinofinance.ch)), un ente creato per favorire attività finanziarie ad alto valore aggiunto ed elaborare una nuova visione di sviluppo del settore.

Sono queste – in estrema sintesi – le principali azioni pubbliche a sostegno dello sviluppo economico e dell'imprenditorialità nel nostro Cantone, ricordando però che un ruolo fondamentale lo svolgono il dinamismo, la voglia d'investire nell'innovazione e l'intraprendenza imprenditoriale delle singole realtà aziendali. I risultati per ora non mancano ed è proseguendo in questa direzione che si vuole continuare a garantire la crescita duratura e sostenibile dell'economia cantonale.

# CONCRETE SUPPORT FOR BUSINESSES

Stefano Rizzi  
Director of the Economics Division



This is how four major areas of intervention were identified which are closely connected and coordinated with one another.

The first of these is reinforcement of existing businesses, initially through structural support for establishing roots and continuing to grow in the area, as well as for research and innovation. In this regard – through *Regional economic policy* – support is provided for pre-competitive conditions in small enterprises and business initiatives which are capable of generating a long-lasting, sustainable impact on the area as a whole and contributing value to the local area and the region. Support for high-tech and innovative investment on the basis of the *Innovation law* is also very important, offering support for Ticino businesses wanting to develop new know-how and improve their competitiveness.

The DFE's priorities also include making a contribution to the start-up of new businesses, especially as the key hurdle in making an idea into a concrete project is often funding. The key platform in the Canton in this area is *Fondazione Agire* ([www.agire.ch](http://www.agire.ch)). Established in 2010, it works with businesses and provides them with support for starting up projects with particular potential for growth and facilitating transfer of know-how and technology.

The foundation also focuses on the establishment and development of the micro-businesses which represent the majority of enterprises in Canton Ticino and employ 30% of the working population. The DFE – in a strategic partnership with the Education Department – supports people who want to set up their own businesses, offering them the best possible conditions and all the necessary tools, from measurement of information, accompaniment and training to

easy terms of financing ([www.fondounimpresa.ch](http://www.fondounimpresa.ch)).

Lastly, there is a fourth type of action – prevalently through the *Copernico programme* – pertaining to promotion of the area directed at international companies ([www.copernico.ch](http://www.copernico.ch)). The programme promotes awareness of opportunities for investment in Canton Ticino and establishment of new businesses which will add to the region's productive fabric and offer quality employment. Initiatives aimed at promoting the area include the establishment in 2011 of the *Association for the promotion of the financial marketplace* ([www.ticinoforfinance.ch](http://www.ticinoforfinance.ch)), an organisation established to promote financial activities with high added value and come up with a new vision for growth in the sector.

These are, in very brief form, the principal public actions taken in support of economic growth and business in the Canton; without neglecting the importance of individual businesses' dynamism, desire to invest in innovation and enterprising spirit. The results are evident, and the intention is to continue guaranteeing long-term sustainable growth of the Canton's economy by proceeding in the same direction.

**The Department of Finance and Economics (DFE) and the Economics Division's commitment to supporting Ticino businesses is based on ongoing dialogue within public institutions, with the world of business and with all stakeholders: an essential requirement for identifying the most effective ways of promoting structural growth of the Canton's economy and sustainable long-term growth throughout the region.**

## Office for economic development

Viale S. Franscini 17  
6500 Bellinzona  
Tel.: +41 (0)91 814 35 41  
E-mail: [dfc-use@ti.ch](mailto:dfc-use@ti.ch)  
Web: [www.ti.ch/economia](http://www.ti.ch/economia)  
[www.copernico.ch](http://www.copernico.ch)  
[www.ticinoforfinance.ch](http://www.ticinoforfinance.ch)

# CC-TI – CAMERA DI COMMERCIO DELL'INDUSTRIA, DELL'ARTIGIANATO E DEI SERVIZI DEL CANTON TICINO

## ASSOCIAZIONE MANTELLO DELL'ECONOMIA TICINESE

**La Cc-Ti, fondata nel 1917 a Lugano, è un'associazione di diritto privato che rappresenta e tutela gli interessi degli affiliati, e collabora al consolidamento e allo sviluppo dell'economia cantonale, promuovendo condizioni quadro favorevoli alle imprese e lavorando a stretto contatto con il tessuto economico, le imprese e le associazioni di categoria che sono attori fondamentali per un'economia forte e concorrenziale.**



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
 Fax: +41 (0)91 911 51 12  
 E-mail: info@cc-ti.ch  
 Web: www.cc-ti.ch

La Cc-Ti - presieduta da Franco Ambrosetti e diretta da Luca Albertoni - è finanziata esclusivamente con l'apporto delle quote versate dai soci e alle contropartite dei servizi forniti alle aziende. Per dare un'idea dell'indotto legato alla Cc-Ti è bene ricordare alcune cifre: sono affiliate circa 900 imprese con 42'000 posti di lavoro e oltre 45 associazioni di categoria per un totale che supera le 6'000 imprese, per cui in totale sono rappresentati quasi 100'000 posti di lavoro. La cifra è notevole, se si considera che il Cantone Ticino conta circa 300'000 abitanti e circa 190'000 posti di lavoro.

La Camera di commercio, quale associazione-mantello dell'economia ticinese, è un interlocutore privilegiato delle autorità federali e cantonali e favorisce l'attività delle imprese attraverso una serie di iniziative concrete in vari ambiti. I rappresentanti della Cc-Ti partecipano inoltre attivamente a tutti i consessi economici e politici più importanti a livello cantonale, nazionale ed internazionale. Vi è poi un contatto diretto con le maggiori associazioni economiche svizzere come economiesuisse, Unione Svizzera delle Arti e Mestieri e Osec, e un lavoro costante con le altre Camere di commercio e dell'industria svizzere.

La difesa degli interessi dei propri associati avviene sostanzialmente a due livelli. Da una parte vi è la forte presenza della Cc-Ti nel contesto politico-istituzionale, quale interlocutore delle autorità politiche ed amministrative cantonali e federali a difesa del mantenimento di condizioni generali tali da garantire la competitività della piazza economica svizzera e ticinese e delle aziende. La Cc-Ti si attiva sia a difesa degli interessi generali che di quelli settoriali dell'economia privata del Cantone Ticino. Dall'altra parte, la Cc-Ti consiglia e assiste le aziende nella loro attività quotidiana, facilitando i contatti d'affari e la creazione di rete fra le imprese, fornendo informazioni mirate su problemi di



vario genere legati all'attività professionale. La Cc-Ti, inoltre, gestisce direttamente la segreteria delle Associazioni professionali che ne fanno richiesta e ha un'intensa attività di formazione e informazione. E proprio nella formazione, informazione e consulenza verso i propri associati, la Cc-Ti ha focalizzato l'attenzione e una parte delle proprie attività alle richieste concrete delle aziende esportatrici. Tutto ciò, considerando che negli ultimi anni il numero di aziende, di impieghi e di fatturato legati alle attività imprenditoriali attive nel commercio con l'estero è cresciuto costantemente, portando così la Cc-Ti ha sviluppare in maniera decisa e approfondita l'ambito delle esportazioni e dell'internazionalizzazione fino ad arrivare alla creazione del sotto-marchio Cc-Export-Ti, il centro di competenze dell'export in Ticino.

Oltre alla vasta gamma di servizi, la Cc-Ti ha un'intensa attività formativa grazie a alla Scuola di capi azienda PMI, ai corsi per Economista aziendale, Gerente di filiale del commercio al dettaglio, Specialista nel commercio al dettaglio e ai corsi base per nuovi imprenditori, oltre a quelli su temi d'attualità.

Il quadro delle attività si completa con l'organizzazione e/o la partecipazione a conferenze, meeting e altri eventi a sfondo economico, così come l'informazione ai soci attraverso la rivista mensile Ticino Business, che propone articoli, dibattiti, prese di posizione, riflessioni riguardanti l'evoluzione dell'economia, la politica economica o le normative in vigore.

# CC-TI – CHAMBER OF COMMERCE OF INDUSTRY, HANDICRAFT AND SERVICES OF THE TICINO CANTON

## UMBRELLA ASSOCIATION OF THE TICINO ECONOMY



The Cc-Ti – presided over by Franco Ambrosetti and directed by Luca Albertoni – is exclusively financed through contributions from partners, and in exchange for services provided to companies. To understand the Cc-Ti's task, it is worth bearing a few figures in mind: there are around 900 affiliated businesses with 42,000 staff, as well as over 45 professional associations, making a total of more than 6,000 businesses, representing almost 100,000 employees. It is a remarkable statistic, considering that the Ticino canton has a population of around 300,000, with around 190,000 workers.

The Chamber of Commerce, the umbrella association of the Ticino economy, is a privileged negotiator of the federal and cantonal authorities, and promotes the businesses' activities through a series of concrete initiatives in various areas. The Cc-Ti representatives also actively participate in all the major economic and political forums at the cantonal, national and international level. There is also direct contact with the main Swiss economic associations such as Economiesuisse, the Swiss Union of Arts and Craft, and Osec, as well as continuous collaboration with the other Chambers of Commerce and Swiss industry.

The interests of the associates are defended on two main levels. On the one hand, there is the Cc-Ti's strong presence in the political/institutional arena, where it mediates between cantonal and federal political and administrative authorities to ensure that general condi-

tions are maintained so that competitiveness of companies and the Swiss and Ticino economic marketplace can be guaranteed. The Cc-Ti is engaged both in defending general interests and the interests of sectors in Ticino's private economy. On the other hand, the Cc-Ti advises and assists companies in their daily activities, helping them to establish business contacts, and facilitating the creation of networks between businesses, providing information targeted at various problems related to professional activity. Furthermore, the Cc-Ti directly manages the secretariats of professional associations who request it, and is intensively engaged in training and informational activities. In training, informing and consulting its associates, the Cc-Ti has focused its attention and a portion of its own activities on concrete requests from export companies. On the basis that the number of companies, jobs and turnover related to entrepreneurial activities working in foreign trade has constantly increased over the last few years, the Cc-Ti has taken the decision to develop areas relating to exports and internationalisation, leading to the creation of the Cc-Export-Ti sub-division – the centre of export expertise in Ticino.

Apart from its wide range of services, the Cc-Ti is intensively engaged in training thanks to the School of SME Company Management, courses for company Economists, Manager of the retail trade sector, Specialist in retail trade and beginner courses for new entrepreneurs, as well as those on topical themes.

The final part of its framework of activities involves organising and/or taking part in conferences, meetings and other events with an economic focus, and informing its partners through the monthly Ticino Business magazine, which includes articles, debates, opinion pieces, reflections on changes in the economy, economic policy or laws currently in force.

*The Cc-Ti, founded in 1917 in Lugano, is a private law association which represents and protects the interests of its affiliates, and works to consolidate and develop the canton's economy, promoting framework conditions which are beneficial to businesses and working in close contact with the economic fabric, businesses and professional associations who are vital players in a strong and competitive economy.*



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: [info@cc-ti.ch](mailto:info@cc-ti.ch)  
Web: [www.cc-ti.ch](http://www.cc-ti.ch)



**R**apporti con le autorità cantonali per poter far sentire la voce del mondo economico, formazione e perfezionamento professionale, attività a favore del commercio al dettaglio per definire condizioni quadro adeguate che permettano di sostenere la concorrenza, contrattazioni fra i partner sociali. Questi alcuni dei campi di attività seguiti da Rinaldo Gobbi, Vicedirettore della Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino.



**Camera di commercio,  
industria, artigianato e  
servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

## CC-TI SERVIZIO POLITICA ECONOMICA

### CONDIZIONI QUADRO ADEGUATE PER VINCERE LA CONCORRENZA

**Signor Gobbi, in qualità di Vicedirettore, lei si occupa di molteplici settori della Camera di commercio. Anche per la sua carica di Granconsigliere, uno di questi è relativo ai rapporti con le autorità cantonali. In che cosa consiste e quanto è importante il contatto con il Cantone?**

“È innegabile che la carica di Granconsigliere è una posizione privilegiata per essere informati sugli avvenimenti del Paese e per poter far sentire la voce del mondo economico, in particolare del settore di mia competenza, ossia del commercio al dettaglio. È quindi molto importante che la Cc-Ti vi sia rappresentata, come è altresì importante agire sempre tenendo conto dell’interesse generale del Cantone. Faccio parte anche di diverse commissioni fra le quali la Commissione Cantonale per la Formazione Professionale, la Commissione Tripartita del Fondo cantonale per la formazione professionale o la Commissione cantonale per la Formazione nel commercio. Presiedo anche ARAF-Ticino che è l’associazione della rete delle aziende formatrici nel commercio”.

**In una società dove la competenza professionale assume sempre più importanza, la formazione gioca un ruolo fondamentale. In questo senso lei è responsabile anche di questo settore di attività. Con quali priorità?**

“La formazione e il perfezionamento professionale o se preferite la formazione continua, è da sempre un tassello importante nelle attività camerale. Punti fermi nelle nostre proposte formative sono la Scuola per capi-azienda nelle arti e mestieri e l’ulteriore passo costituito dal corso che porta al diploma federale di Economista aziendale nelle arti e mestieri. Abbiamo poi tutta una serie di proposte su temi puntuali economici, commerciali, giuridici, ecc. Un tema da sempre prioritario è la formazione duale (scuola, azienda) fondamentale per le nostre PMI”.

**Nella sua attività quotidiana, lei ha la possibilità di toccare con mano quali sono i problemi, le necessità e le aspirazioni del commercio. In particolare quelle della Federcommercio...**

“Il commercio al dettaglio sta vivendo anche in Ticino un periodo molto delicato ed è costantemente messo sotto pressione da nuove forme di vendita, dai cambiamenti delle abitudini dei consumatori, dagli alti costi di produzione e del personale (nei confronti internazionali), dal turismo degli acquisti all’estero a causa non solo della forza del franco ma anche di orari di lavoro molto più liberalizzati. Il commercio chiede condizioni quadro adeguate che permettano di sostenere la concorrenza: orari di apertura che tengano maggiormente conto delle esigenze dei consumatori, abolire il più possibile gli ostacoli tecnici: eccessive regolamentazioni statali (agricoltura, settore energetico, telecomunicazioni), dazi doganali, ecc.”.

**Sempre nel campo commerciale, lei fa parte della Commissione paritetica della vendita...**

“La CPV è stata istituita nel 2002 con l’introduzione di un CCL, pensato soprattutto per i piccoli e medi commerci. A distanza di 10 anni il bilancio non è positivo: poche adesioni e molti problemi che hanno messo la commissione in una situazione di stallo a svantaggio di tutti, datori di lavoro e dipendenti. Sono convinto che l’unico modo per uscirne è la ripresa delle contrattazioni fra i partner sociali per trovare degli accordi sui punti principali. Il difficile momento economico richiede però maggiore buon senso nelle rivendicazioni sindacali. Le proposte in atto: salario minimo generalizzato, nuovo Contratto normale di lavoro per negozi con meno di 10 dipendenti metterebbero in crisi moltissime aziende, molte delle quali sarebbero costrette a chiudere con tutte le conseguenze immaginabili”.

# CC-TI ECONOMIC POLICY SERVICE

## SUITABLE FRAMEWORK CONDITIONS TO BEAT THE COMPETITION



**Mr Gobbi, as deputy director, you work in many sectors of the Chamber of Commerce. In your role as Grand Counsellor, one of these areas involves the relationships with cantonal authorities. What does contact with the Canton involve, and how important is it?**

"Role of Grand Counsellor is certainly a privileged position, allowing me to be informed about what is happening in the country, and assert the voice of the economic world, especially in my specialist sector, the retail trade. It is therefore very important that the Cc-Ti is represented, in the same way that it is also important to always act in the interests of the Canton as a whole. I am also a member of various commissions, including the Cantonal Commission for Professional Training, the Tripartite Commission of the Cantonal Fund for Professional Training, and the Cantonal Commission for Training in Commerce. I also preside over ARAF-Ticino, which is the association of the network of training companies in commerce."

**Training plays a vital role in a society where professional skills are increasingly important. You are also play a leading role in that sector. What are your priorities?**

"Training and professional improvement, or continual training, if you prefer, has always been an important element of the Chamber's activities. Key parts of our training offerings are the School for company heads in arts and crafts, as well as an additional course which leads to a federal diploma as a company economist in arts and crafts. We then have a series of proposals on pertinent economic, commercial and legal themes, and others. One aspect we have always prioritised is dual training (school, company), which is vital for our SMEs."

**In your daily work, you have first-hand experience with commerce's issues, needs and aspirations. Especially those of Federcommercio.**

"The retail trade is going through a difficult time in Ticino too, and is under constant pressure from new forms of selling, changes in consumer habits, high production and staff costs (compared with internationally), and shopping tourism abroad, not just because of the strength of the franc, but also due to the much freer working hours there. Trade requires suitable framework conditions that are competitive. Opening hours should by and large correlate with consumer demands, and technical obstacles should be abolished as quickly as possible, such as excessive state regulation (agriculture, energy sector, telecommunications), customs duties, etc."

**Within the commercial area, you are also part of the Joint Sales Commission (CPV).**

"The CPV was established in 2002 when group work contracts were introduced, intended primarily for small and medium enterprises. Ten years on, the situation is not positive: a lack of support and many problems have resulted in the commission being stalled, which is to everybody's disadvantage, employers and employees alike. I believe the only way we can move forward is to pick up negotiations again between social partners, so that agreements can be reached on the main points. However, the difficult economic period also means union demands should show more common sense. The current proposals - a generalised minimum wage and a the new normal contract of work for shops with under 10 staff - would throw a great number of companies into crisis, forcing many of them to close, with unimaginable consequences."

**R**inaldo Gobbi is deputy director of the Chamber of Commerce, industry, handicraft and services of the Ticino canton. His areas of work include making the voice of the economic world heard, as well promoting training and professional improvement, through relationships with cantonal authorities. He also engages in activities to promote retail trade, defining suitable framework conditions to improve competitiveness, and negotiates between social partners.



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch



**O**ltre 45 associazioni di categoria sono affiliate alla Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Canton Ticino. A queste associazioni, così come alle altre aziende affiliate, è offerta la possibilità di ricevere consulenza su diversi ambiti della loro attività, potendo usufruire, a determinate condizioni, di servizi come la gestione del segretariato. Il servizio è affidato a Gabriele Lazzaroni, Vicedirettore, Sostituto del Direttore, Responsabile del Servizio Associazioni.



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Canton Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
 Fax: +41 (0)91 911 51 12  
 E-mail: info@cc-ti.ch  
 Web: www.cc-ti.ch

## CC-TI SERVIZIO ASSOCIAZIONI CONSULENZA EFFICACE E GESTIONE DEI SEGRETARIATI

### Per la Camera di commercio le associazioni rivestono un ruolo fondamentale. Come mai?

Quale associazione mantello dell'economia ticinese, la Cc-Ti si pone quale punto di riferimento, non solo per le 900 imprese affiliate (che impiegano 42'000 dipendenti), ma anche per oltre 45 associazioni di categoria. Una realtà, quella associativa, che per la Camera è importante sotto diversi punti di vista. Il primo è quello che queste associazioni rappresentano oltre 6'000 imprese, che a loro volta danno lavoro a quasi 100'000 persone. Il secondo è che, svolgendo la loro attività in settori economici differenti, permettono alla Cc-Ti di avere una visione ad ampio spettro sulla realtà economica e sociale del Cantone.

### Ciò che consente anche di avere più forza là dove occorre far sentire la propria voce?

Vi sono diversi ambiti nei quali l'appoggio e il sostegno delle associazioni di categoria è fondamentale. Si pensi alle rivendicazioni nei confronti del mondo politico, ma anche nelle trattative sindacali. Prese di posizioni comuni o azioni mirate portate avanti assieme alle associazioni di categoria, hanno certamente più valore, proprio per il fatto che queste ultime rappresentano aziende fondamentali dal punto di vista occupazionale e della creazione di ricchezza.

### In concreto, quali sono i compiti del Servizio Associazioni?

La Cc-Ti offre consiglio e assistenza alle associazioni professionali consociate, soprattutto in materia di stipulazione e applicazione di convenzioni collettive di lavoro, di questioni concernenti il tirocinio e di problemi economici e commerciali specifici della categoria. Attraverso il nostro servizio, la Cc-Ti gestisce direttamente la segreteria delle associazioni professionali che ne fanno richie-

sta. La Cc-Ti oggi conta il segretariato ASCE-SI (Ass. Svizzera per i Controlli di impianti Elettrici - sezione della Svizzera italiana), TicinoModa (Ass. Fabbricanti e Operatori Ramo Abbigliamento del Cantone Ticino), AIET (Ass. Installatori Elettricisti Ticinesi), Comitato AutoNassa, CPCD (Commissione Paritetica Cantonale nel ramo del Disegno), Federcommercio, LCTA (Lugano Commodity Trading Association), Donne PMI Svizzera (Gruppo Ticino), SCSS Sagl (Servizio Coordinato Soccorso Stradale), UPSA TI (Unione Professionale Svizzera dell'Automobile - sezione Ticino), UPSA Gruppo del Luganese.

### La gestione dei segretariati delle Associazioni implica lo svolgimento di compiti che non si esauriscono nella semplice amministrazione.

Personalmente - spiega Gabriele Lazzaroni - mi occupo del segretariato dell'UPSA, AIET e della Commissione paritetica nel ramo del disegno (CPCD). Per dare un'idea della mole di lavoro, si pensi che la CPCD è competente alla sorveglianza del contratto collettivo di lavoro in più di 800 studi di ingegneria, architettura ed enti affini; potenzialmente potremmo, quindi, ricevere qualcosa come duemila telefonate al giorno. Interessante anche sapere che quale segretariato dell'UPSA e dell'AIET, ci occupiamo anche dei rispettivi circa 400 apprendisti per un totale di oltre 800 giovani che ogni anno frequentano i corsi interaziendali nei propri centri di formazione.

Vi sono poi ancora altri ambiti nei quali Gabriele Lazzaroni rappresenta gli interessi degli imprenditori, come per esempio la commissione che si occupa del mercato del lavoro, relativa al rilascio del permesso agli stranieri, oppure nel centro di consulenza per la legge sulle commesse pubbliche, previsto dall'apposito regolamento di applicazione della Legge cantonale.

# CC-TI ASSOCIATIONS SERVICE

## EFFECTIVE CONSULTATION AND MANAGEMENT OF SECRETARIATS



### Why do the associations perform such a vital role for the Chamber of Commerce?

The Cc-Ti is an umbrella organisation for the Ticino economy, and acts as a reference point, not just for the 900 affiliated businesses (which employ 42,000 staff), but also for more than 45 professional associations. These associations are important to the Chamber for many reasons. The first is that they represent over 6,000 businesses, which in turn provide work for nearly 100,000 people. The second is that these businesses, carrying out their activities in different economic sectors, allow Cc-Ti to have a broad overview of the economic and social situation in the Canton.

### Does this allow you to have more influence when you need your voice to be heard?

There are various areas where the support and backing of the professional associations is crucial. Consider the demands in the political world, and in trade union negotiations. When mutual stances are adopted or targeted action is taken together with the professional associations, this certainly carries more weight, precisely because the latter are the key players in employment and the creation of wealth.

### What are the Associations Service's tasks, exactly?

The Cc-Ti provides advice and assistance to connected professional associations, especially in drawing up and enforcing collective work conventions, questions surrounding traineeships, and economic and trade issues unique to those categories. Through our service, the Cc-Ti can directly manage the secretariats of professional associations who request it. The Cc-Ti manages the secretariats of ASCE-SI (Swiss Association

for Electrical Appliance Inspection - Italian Switzerland division), TicinoModa (Association of Manufacturers and Operators in the Clothing Sector of the Ticino Canton), AIET (Association of Ticino Electrical Installers), AutoNassa Committee, CPCD (Joint Canton Commission in the Design Industry), Federcommercio, LCTA (Lugano Commodity Trading Association), SME Women Switzerland (Ticino Group), SCSS Sagl (Coordinated Roadside Assistance Service), UPSA TI (Swiss Professional Automobile Union - Ticino division), and UPSA Lugano Group.

### Managing the associations' secretariats means carrying out tasks which are not covered in simple administration.

"Personally," Gabriele Lazzaroni explains, I manage the secretariats of UPSA, AIET and the Joint Commission in the Design Industry (CPCD). To give you an idea of the workload, consider that the CPCD is responsible for supervising collective employment agreements in more than 800 engineering and architecture firms and other related bodies; that means we can potentially receive around two thousand phone calls per day. It is also interesting to know that in the USPA and AIET secretariats, we also manage around 400 apprentices for each, making a total of more than 800 young people who take inter-company courses in the respective training centres every year.

There are also other areas where Gabriele Lazzaroni represents the interests of entrepreneurs, such as the commission responsible for the work market, or authorising foreign workers, or in the consultation centre for the law on public procurement, provided for in the appropriate application rules of Cantonal Law.

**M**ore than 45 professional associations are affiliated with the Chamber of commerce, industry, handicraft and services of the Ticino canton. These associations, just like the other affiliated companies, are able to benefit from consultancy on various areas of their work. Provided certain conditions are met, this means they can utilise services such as secretariat management. The service is run by Gabriele Lazzaroni, deputy director and manager of the Associations Service.



### Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
 Fax: +41 (0)91 911 51 12  
 E-mail: info@cc-ti.ch  
 Web: www.cc-ti.ch



## CC-TI SERVIZIO GIURIDICO

### PER NON PERDERSI NEL LABIRINTO DELLE LEGGI

**La Cc-Ti offre ai propri affiliati un servizio di consulenza giuridica gratuito per problemi relativi ai diversi ambiti di attività: dal diritto del lavoro alle assicurazioni sociali, dal diritto dei contratti e commerciale agli Accordi bilaterali, alla proprietà intellettuale. Due strumenti che assumono sempre più importanza. Il Servizio giuridico è affidato a Simona Morosini Marconi, Vicedirettrice della Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino.**

#### Come funziona il servizio giuridico?

I nostri affiliati possono contattarci esponendo in modo sintetico la loro problematica e fornendo i dettagli



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
 Fax: +41 (0)91 911 51 12  
 E-mail: info@cc-ti.ch  
 Web: www.cc-ti.ch

importanti. La consulenza – spiega la giurista Simona Morosini Marconi – è svolta immediatamente o nell'arco di una giornata lavorativa, a dipendenza della disponibilità. Qualora fosse necessario l'intervento da parte di un legale o di un esperto in un ambito specifico, mettiamo in contatto il nostro affiliato con il più idoneo a trattare il suo caso, designato tra i professionisti della rete esterna della Cc-Ti.

#### Quali sono le richieste che sono sottoposte con maggiore frequenza al vostro servizio?

I nostri interventi sono focalizzati soprattutto sulla consulenza specifica e settoriale relativa al diritto del lavoro e alle norme che regolano l'export, ambito quest'ultimo, dove spesso vi è il rischio di vedersi comminate sanzioni internazionali. Queste sono le tematiche che più spesso ci vengono sottoposte dagli affiliati, ma ci occupiamo spesso anche di pratiche legate al diritto commerciale o alla contrattualistica e al codice delle obbligazioni. Importante sottolineare che il Servizio giuridico offre consulenza generale ma non si occupa del contenzioso, che è di competenza degli avvocati esterni alla Camera.

#### Fanno parte dei servizi offerti dalla Cc-Ti, anche l'arbitrato e la mediazione commerciale.

L'arbitrato è uno dei mezzi più efficaci e più pratici per risolvere gli eventuali contenziosi, rispettando le esigenze di rapidità e di confidenzialità. Di regola, si sceglie l'opzione dell'arbitrato già al momento della conclusione di un contratto. I contraenti concordano che nel caso in cui dovessero insorgere delle difficoltà, essi non si rivolgeranno ai giudici ordinari (ossia ai tribunali statali) ma a un tribunale arbitrale. Poi c'è la mediazione. Le Camere di Commercio di Lugano, Basilea, Berna, Ginevra, Losanna, Zurigo e Neuchâtel mettono a disposizione servizi di mediazione commerciale secondo il Regolamento svizzero di media-

zione commerciale. La mediazione è un modo di risolvere i conflitti in via bonale, con cui due o più parti chiedono a un terzo, il mediatore, di aiutarle a trovare un accordo per porre fine alla loro controversia, oppure per prevenire un conflitto futuro.

#### Altro capitolo che sta assumendo sempre più importanza è quello della formazione.

Organizziamo incontri con relatori esterni, professionisti o funzionari, ma anche momenti informativi sulle nuove leggi che interessano le aziende associate, che possono mantenersi aggiornate anche tramite gli articoli pubblicati sulla nostra rivista Ticino Business, su temi quali il dovere d'informazione del datore di lavoro nell'ambito dell'assicurazione malattia a favore del personale, lo spauracchio dei salari in euro o la Svizzera sulle "Blacklist" italiane e le conseguenze per le aziende. Molto utili anche le schede giuridiche su argomenti quali il divieto di concorrenza nel diritto del lavoro, l'ipoteca legale di artigiani e imprenditori, la legge federale sui cartelli e molti altri ancora.

#### Ma l'attività del Servizio giuridico è anche "politica".

Capita con una certa frequenza di seguire la nascita dei Contratti collettivi di lavoro o dei Contratti normali di lavoro, per quanto concerne la parte della disamina e valutazione della normativa prevista. Forniamo anche assistenza settoriale nei momenti di tensione, prospettando i vari scenari e consigliando la strategia da adottare. Capita, inoltre, che assieme alla Camera di commercio svizzera ci si suddividano i dossier, con prese di posizione comuni. Prese di posizione che sono invece a livello ticinese, quando si tratta di leggi cantonali o federali, ma con ripercussioni tangibili a livello cantonale.

# CC-TI LEGAL SERVICE

## FIND YOUR WAY THROUGH THE LEGAL MAZE



### How does the legal service work?

"Our affiliates can contact us by providing a summary of their problem and the main details," explains legal counsel Simona Morosini Marconi. "Consultation takes place immediately, or within one working day, depending on availability. If intervention is needed by a solicitor or an expert in a given area, we contact an affiliate of ours who is best placed to handle the case, from Cc-Ti's external network of professionals."

### Which requests are submitted to your service the most?

We mostly provide consultancy in specific areas or sectors regarding labour law and export legislation – an area where care must be taken to comply with international sanctions. Those are the areas that our affiliates put to us most often, but we are also often involved in legal matters to do with commercial or contractual law, and the code of obligations. It is important to stress that while the legal service offers general advice, it does not work in contentious areas, which is the expertise of solicitors outside of the Chamber.

### The Cc-Ti also provides arbitration and commercial mediation services.

Arbitration is one of the most efficient and practical ways of resolving potentially contentious issues, while meeting speed and confidentiality requirements. As a rule, the arbitration option is chosen when a contract is signed. The parties agree that, in the event of disagreements arising, they will turn to an arbitral tribunal rather than ordinary judges (i.e. state courts). Then there is mediation. The Chambers of Commerce of Lugano, Basel, Bern, Geneva, Lausanne, Zurich and Neuchâtel have commercial mediation services available, in line with the Swiss regulation

on commercial mediation. Mediation is an alternative way of resolving conflicts, where one or two parties ask a third party, the mediator, to assist them in coming to an agreement to put an end to their dispute, or prevent future conflicts.

### Training is also becoming increasingly important.

We organise meetings with external speakers, professionals or officials, and also informative talks on new laws which have an impact on associated companies. They can also keep themselves up to date through articles published in our Ticino Business magazine, which covers topics such as information for employers about staff health insurance, the bugbear that is salaries in euros, Switzerland's appearance on Italian "blacklists" and the consequences of this for companies. Legal files on disputes are also very useful, such as the competition ban in labour law, craftsmen and entrepreneurs' legal claims, federal law on syndicates, and much else besides.

### But the legal service's activities are also "political".

Occasionally we follow the conception of group work contracts or normal work contracts, evaluating and scrutinising upcoming legislation. We also provide assistance to the sector at difficult times, outlining the various scenarios and advising which strategies should be adopted. In addition, we sometimes share dossiers with the Swiss Chamber of Commerce, adopting common stances. Those stances are at the Ticino level when they concern cantonal laws or federal laws that have tangible repercussions at the cantonal level.

**The Cc-Ti provides a free legal consultation service for its affiliates for issues in a variety of business areas: from labour law to company insurance, from contract and commercial law to bilateral agreements, from intellectual property to taxes. Two instruments which are becoming increasingly important. The Legal Service is run by Simona Morosini Marconi, which is deputy director of the Chamber of commerce, industry, handicraft and services of the Ticino Canton.**



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch



## CC-TI SERVIZIO EXPORT

### CONSULENZA, FORMAZIONE E INFORMAZIONE PER FAR CRESCERE LE ESPORTAZIONI

**Marco Passalia è Vicedirettore della Camera di commercio, industria, artigianato e servizi, e Responsabile del Servizio Export e Legalizzazioni. Come funzionano nel dettaglio i servizi prestati dal suo ufficio?**

Le certificazioni dell'origine rientrano nel quadro degli Accordi internazionali (GATT) sotto l'egida dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) ed a livello nazionale sono regolate da due Ordinanze che prevedono determinate regole e condizioni affinché una merce possa essere considerata di origine svizzera, perché prodotta o sufficientemente lavorata in Svizzera, oppure di origine estera, sulla base di determinate prove documentali considerate valide. Naturalmente, in entrambi i casi è prevista una consulenza più approfondita in azienda, in modo da confermare la determinazione dell'origine o per chiarire determinati processi documentali oppure per affrontare anche altre problematiche che toccano trasversalmente tutte le aziende esportatrici, seppur operanti in settori economici differenti. Oltre alle certificazioni dell'origine, le aziende possono richiedere anche altri tipi di legalizzazioni non esclusivamente legate ad una consegna di merci. Si pensi alla legalizzazione di contratti, di listini dei prezzi, di fatture pro-forma, di bill of lading e di molti altri documenti ancora. In aggiunta a ciò, ci occupiamo anche del rilascio di certificati CITES (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) relativi alle specie protette.

Un altro servizio di grande rilevanza è quello del rilascio di Carnet A.T.A. In pratica, si tratta di documenti doganali internazionali che permettono l'ammissione temporanea di determinate merci evitando il pagamento dei diritti doganali dovuti. Naturalmente, la necessità di utilizzare questi carnet è abbastanza chiara: basti pensare ai campioni commerciali, al materiale professionale in generale oppure alla partecipazione a fiere o ad altri eventi.

**Fondamentale, al giorno d'oggi sono anche elementi come la consulenza, la formazione e l'informazione?**

In effetti siamo molto attivi anche in questi ambiti in stretta collaborazione con l'Osec, grazie all'importante supporto della Responsabile per il Ticino, Monica Zurfluh. Nell'ambito della formazione abbiamo ideato seminari e corsi finalizzati a fornire informazioni pratiche e immediatamente applicabili all'attività quotidiana. Dall'IVA all'origine delle merci, dalle assicurazioni di trasporto alle

lettere di credito toccando tutte quelle tematiche giuridiche, doganali e di spedizione con cui sono quotidianamente confrontate le nostre aziende.

A livello di eventi informativi, invece, abbiamo messo l'accento su incontri di approfondimento su Paesi considerati interessanti per le esportazioni delle nostre aziende, ma abbiamo anche regolarmente aggiornato le aziende su tutte le novità nel commercio con l'estero avvalendoci del sostegno di addetti ai lavori di riconosciuta autorevolezza. Il successo di questi eventi è anche dovuto alla collaborazione con vari sponsor - nel 2012 Cippà Trasporti SA, Credit Suisse e Osec - che hanno dato il loro importante contributo in favore di tutti gli interessati.

Per quanto riguarda la consulenza specifica, l'intento non è quello di sostituirsi al lavoro di consulenti specializzati nelle singole tematiche, bensì quello di raccogliere le sollecitazioni degli affiliati rispondendo direttamente alle domande di base e, laddove necessario, appoggiandosi anche a professionisti riconosciuti ed autorevoli.

**Lei ha parlato di "gruppo di aziende esportatrici": quanto incide dunque, l'export nella produzione di ricchezza del nostro Cantone? In altre parole, qual è l'importanza e la tendenza del settore dell'export in Ticino?**

Talvolta, ho l'impressione che la gente dimentichi che la Svizzera nel suo insieme ha una bilancia commerciale in attivo. In altre parole, ciò significa che la Svizzera, sia per sua natura, sia per motivi storici, mostra un'indole votata al commercio con l'estero. Ed anche il Ticino gioca un ruolo importante visto che contribuisce a più del 4% (Zurigo circa il 9%) delle esportazioni elvetiche. Inutile, dunque, dire che questo settore contribuisce vigorosamente al PIL ed all'occupazione del nostro Cantone.

Per quanto attiene il presente e il futuro prossimo, ritengo che il Ticino abbia ancora importanti carte da giocare per attrarre imprenditori "smarriti", tuttavia occorre promuovere maggiormente verso l'estero le condizioni quadro favorevoli alle imprese che vogliono insediarsi nel nostro territorio cantonale. E, tanto per capirci, nell'ottica di un confronto internazionale non mi riferisco solo alle agevolazioni fiscali, bensì anche alla snellezza dei vari livelli delle amministrazioni statali, alla maggiore flessibilità concessa da molte leggi ed all'atteggiamento generalmente positivo dei funzionari statali con i quali le aziende si trovano quotidianamente confrontate.

**Il Servizio Export intrattiene stretti rapporti con le aziende esportatrici del Canton Ticino. La struttura non si occupa solo di certificati d'origine, Carnet A.T.A. e Cites, ma svolge un ruolo sempre più importante nel supporto verso chi esporta, occupandosi di consulenza specifica, organizzazione di incontri informativi su tematiche legate al commercio con l'estero, formazione mirata e/o generica del personale delle aziende associate, con un approccio molto pratico.**



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

# CC-TI EXPORT SERVICE

## GROWING EXPORTS THROUGH CONSULTANCY, TRAINING AND INFORMATION

**Marco Passalia is deputy director of the Chamber of Commerce, Industry, Handicraft and Services, and head of the Export and Legalisation Service. How exactly do the services provided by your office function?**

Certificates of origin fall within the framework of international agreements (GATT) under the auspices of the World Trade Organization (WTO), and at the national level they are regulated by two Ordinances which outline specific rules and conditions, so that given merchandise can either be considered as Swiss in origin, having been produced or sufficiently worked on in Switzerland, or of foreign origin, based on documentary evidence that is considered valid. Naturally, in both cases, further consultation is undertaken with the company to confirm its origin or consolidate the documentary processes, or handle other issues that affect all export companies across the board, despite working within different economic sectors. Aside from certificates of origin, the companies can also request other types of legalisation which is not exclusively related to delivering merchandise. This can include contract legislation, price lists, pro forma invoices, bills of lading and many other documents besides. In addition to this, we are also responsible for issuing CITES certificates (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) concerning protected species.

Another very important service is issuing ATA Carnets. Basically, these are international customs documents which allow certain goods to be temporarily accepted into the country, without duties having to be paid. Naturally, the need for these carnets becomes apparent when you consider commercial samples, professional equipment in general, or participation in fairs and other events.

**Do aspects such as consultancy, training and information also currently play a part?**

Yes, we are very active in these areas, working in close partnership with Osec, thanks to major support from the head of Osec Ticino, Monica Zurfluh. We have planned training seminars and courses with a view to disseminating practical information which can be immediately applied to daily business activities. This covers everything from VAT to the origin of goods, from transport insurance to letters of credit, touching

on all the legal, customs and shipping issues that our companies face every day.

In terms of informative events, we have put the emphasis on meeting with countries deemed to be beneficial to our export companies, but we have also kept companies regularly updated on all the latest news in foreign trade, making the most of support from industry authorities. The success of these events is also down to collaboration with various sponsors – Cippà Trasporti SA, Credit Suisse and Osec in 2012 – which have provided a significant contribution to the benefit of everyone involved.

As far as specialised consultancy is concerned, the aim is not to replace the work of specialist consultants in individual areas, but to gather requests from affiliates, answering their basic questions directly and, where needed, also call on recognised and authoritative professionals.

**You spoke about a “group of export companies”. How much do exports account for in the production of wealth in our Canton? In other words, how important is it, and what trends are there in the export sector in Ticino?**

Sometimes I think people forget that Switzerland as a whole has a trade surplus. In other words, both because of its nature and for historical reasons, Switzerland, is seen as good place for foreign trade. Ticino also plays an important role in this, given that it contributes to more than 4% of Swiss exports (Zurich is about 9%). It therefore goes without saying that the sector contributes considerably to GDP and employment in our Canton.

As for current trends and predictions for the near future, I believe that Ticino has an important part to play in attracting “wary” entrepreneurs, but we need to promote our favourable framework conditions to foreign companies that would like to have a presence in our canton. And, just to be clear, in terms of an international comparison, I am not just referring to tax relief, but also the agility in the various levels of state administration, and the greater flexibility that many of our laws provide as well as the general positive attitude of state officials who companies engage with on a daily basis.



*The Export Service maintains close relationships with export companies in the Ticino Canton. The organisation is not just involved with certificates of origin, ATA Carnets and CITES, but also plays an increasingly important role in assisting exporters by offering specialised consultancy, organising informative meetings on foreign trade matters, and educating staff from associated companies with specialised and/or generic training, with a very practical approach.*



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch



**Q**uale associazione mantello delle industrie ticinesi anche la Camera di Commercio, industria e artigianato e dei servizi del Canton Ticino mette a disposizione delle aziende affiliate una serie completa di servizi. Tra questi la Cassa assegni familiari, la prima costituita in Ticino. Alberto Riva, Vicedirettore, è Responsabile del Servizio finanziario e gestionale della Cc-Ti.



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
 Fax: +41 (0)91 911 51 12  
 E-mail: info@cc-ti.ch  
 Web: www.cc-ti.ch

## CC-TI SERVIZIO FINANZIARIO E CASSA ASSEGNI FAMILIARI

### CASSA ASSEGNI FAMILIARI CONCORRENZIALE

#### Come è strutturato questo settore e di che cosa si occupa?

Attraverso questo servizio viene gestita la contabilità, fatturazione, servizio acquisti, logistica, informatica e salari della Camera di commercio. Si tratta prettamente di una gestione interna in quanto se i nostri affiliati avessero necessità di trovare chi gestisce questo settore per le loro aziende, noi li indirizziamo su nostri affiliati che svolgono questo lavoro per terzi. Il nostro ufficio gestisce anche la Cassa assegni familiari della Cc-Ti.

**Per legge gli assegni familiari sono prestazioni mensili in denaro, versate per compensare parzialmente l'onere finanziario rappresentato da uno o più figli. Prestazioni che la Camera di commercio gestisce a favore delle aziende affiliate.**

La cassa assegni familiari è stata una delle prime, se non la prima, cassa privata costituita in Ticino ed è attiva da 58 anni (1954); era stata voluta dagli ambienti economici per aiutare le famiglie dei dipendenti e per soddisfare gli obblighi contemplati dalla legge cantonale sugli assegni familiari ai salariati. Oggi sono affiliate alla nostra Cassa 110 aziende e gestiamo circa 1'600 figli.

**Le casse famigliari sono autogestite e devono auto-alimentarsi, non hanno lo scopo di guadagnare, ma quello di avere il minimo di legge di riserve e di contenere i costi dell'amministrazione della cassa stessa.**

In effetti, grazie a una gestione efficiente e snella, siamo concorrenziali nei confronti delle

altre Casse che esercitano sul suolo cantonale dal momento che queste hanno un tasso di contribuzione nettamente superiore al nostro "1.75% della massa salariale.

**La Cassa della Cc-Ti, è gestita da un Gerente che sottostà ad un Comitato di sei membri che si riunisce 2-3 volte all'anno; al di sopra del Comitato vi è l'Assemblea dei soci che decide il tasso contributivo e altri aspetti proposti dallo stesso Comitato. Qual è il vantaggio di aderire alla vostra Cassa assegni familiari?**

Oltre al tasso di contribuzione, altro vantaggio è rappresentato dal fatto che le pratiche per la richiesta degli assegni, la gestione, la fatturazione o il rimborso dei contributi delle aziende, sono eseguiti giornalmente, rimanendo così sempre aggiornati ed efficienti.

# CC-TI FINANCIAL SERVICE AND FAMILY ALLOWANCES FUND

## A COMPETITIVE FAMILY ALLOWANCES FUND



### How is this sector structured, and what does it do?

The Chamber of Commerce's accounting, invoicing, purchasing, logistics, IT and wages are all managed through this service. It is purely an internal management service; if our affiliates ever need to find the person who manages the sector for their companies, we can direct them to our affiliates who carry out that work for third parties. Our office also manages the Cc-Ti's family allowances fund.

**By law, family allowances are monthly cash loans, allocated to partially compensate for the financial burden of one or more children. The Chamber of Commerce manages these loans on behalf of the affiliated companies.**

The family allowances fund was one of the first, if not the very first, private fund established in Ticino, and it has been in place for 58 years (1954). Businesses wanted it to help the families of their employees, and to meet the obligations set forth in cantonal law on family allocations to employees. Today 110 companies are affiliated with our fund, and our administration covers around 1,600 children.

**The family allowances are self-managed and must be self-sustaining. Their aim is not to be profitable, but to have a minimum amount of legislation, and to contain the costs of administering the fund itself.**

In effect, thanks to efficient and nimble management, we are competitive compared to other funds which work within the canton, as these

have a higher contribution tax than our 1.75% of total salary.

**The Cc-Ti fund is administered by a Manager who is answerable to a Committee of six members who meet 2-3 times per year; above the Committee there is the Assembly of partners which decides the contributory tax and other aspects proposed by the Committee. What are the benefits of signing up to your family allowances fund?**

Apart from the low contribution tax, another benefit is the fact that the procedures for requesting cheques, invoicing or reimbursing company contributions are performed daily, meaning they are always up to date and run smoothly.

**The Chamber of Commerce, industry, handicraft and services of the Ticino canton is the umbrella association of Ticinese industry, and it provides a complete range of services to its affiliated companies. These include the Family Allowances Fund, the first ever in Ticino. Alberto Riva, deputy director, is in charge of the Cc-Ti finance and management service.**



**Camera di commercio,  
industria, artigianato e  
servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

## CC-TI RAPPORTI CON L'ESTERO

### CENTRO DI COMPETENZE DELL'EXPORT TICINO

**N**egli ultimi anni il numero di aziende, di impieghi e di fatturato legati alle attività imprenditoriali attive nel commercio con l'estero è cresciuto costantemente portando così la Cc-Ti a sviluppare in maniera decisa e approfondita l'ambito delle esportazioni e dell'internazionalizzazione fino ad arrivare alla creazione del sotto-marchio Cc-Export-Ti, il centro di competenze dell'export in Ticino.



**Camera di commercio,  
industria, artigianato e  
servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

Nella consulenza verso i propri associati, la Cc-Ti ha focalizzato l'attenzione e una parte delle proprie attività alle richieste concrete delle aziende esportatrici. Differenziati i settori d'intervento che vanno dall'approfondimento sui Paesi, agli articoli tematici e newsletter, dai certificati d'origine alle consulenze export, dalle informazioni su fiere, ricerca di partner all'estero alle tariffe doganali, dagli eventi e dalle missioni alla creazione di un Export Training Center. La Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino (Cc-Ti) fornisce ai propri affiliati le informazioni più rilevanti relative alle formalità d'importexport nei vari Paesi. Queste possono essere richieste contattando direttamente il Servizio Export e Legalizzazioni. La Cc-Ti, inoltre, organizza regolarmente incontri d'approfondimento su vari Paesi potenzialmente interessanti per le aziende ticinesi quali partner commerciali in stretta collaborazione con l'Osec e con altri partner di fiducia, correlati sempre da un'ampia informazione sui mezzi di comunicazione (sito web e social network). A seguito di tali incontri vengono pubblicati su Ticino Business, mensile della Cc-Ti, articoli specifici sotto forma di interviste ai relatori. Sulla rivista mensile si trovano anche articoli ed approfondimenti d'attualità; le PMI ricevono anche periodicamente una newsletter dedicata.

Il Servizio Export della Cc-Ti ha anche il compito di certificare l'origine dei prodotti esportati dalle aziende ticinesi basandosi sull'applicazione delle regole d'origine, e rilascia Carnet ATA per l'ammissione temporanea di merci (ad esempio per campioni commerciali dimostrativi).

La Cc-Ti sostiene anche le aziende esportatrici a lei affiliate fornendo tutta una serie di consulenze di base in vari ambiti che ruotano attorno al com-



mercio con l'estero. Questa importante mansione viene svolta in stretta collaborazione con Osec. Importante sottolineare la creazione dell'Export Training Center, con Osec, che ha lo scopo di organizzare corsi di formazione mirati su tematiche relative all'export. I corsi tenuti hanno finora riscosso un ottimo successo, poiché sono strutturati in modo da rispondere alle reali esigenze delle aziende. Vengono anche organizzate delle formazioni ad hoc personalizzate per le diverse imprese, secondo i loro bisogni.

Altro capitolo, sono le fiere, intese come strumento di marketing, che non sempre vengono valorizzate come meriterebbero: è infatti necessario ponderare bene sia la scelta della fiera sia quella dello stand. Dove poter reperire informazioni utili sulle fiere? Chi può dare consigli sullo stand più adatto alle proprie necessità? Per non dimenticare anche l'aspetto finanziario relativo alle fiere. Inoltre, la Cc-Ti negli ultimi anni ha insistito molto sugli eventi di approfondimento sui Paesi potenzialmente interessanti per il rafforzamento delle relazioni commerciali. Turchia, Polonia, Kazakistan e Ucraina sono solo alcuni degli esempi di Paesi su cui si è messo l'accento per valutare le opportunità commerciali. Questi eventi inoltre sono accompagnati da articoli di approfondimento e testimonianze utili a capire che le aziende ticinesi hanno una buona propensione ad esportare.

La Cc-Ti risulta dunque essere un partner unico ed essenziale in grado di sostenere le attività d'esportazione a 360° gradi, per sostenere ed incentivare il tessuto economico ticinese verso il commercio con l'estero.

## CC-TI FOREIGN RELATIONS

### TICINO EXPORT CENTRE

Cc-Ti also supports exporting companies affiliated to it by providing a range of consultancy services on several areas, including the trade with foreign countries. This important task

is carried out in close collaboration with Osec. It is worth to mention that the creation of the Export Training Center, with Osec, aims to organize special training courses on export-related topics. The courses held so far have been a great success, because they are structured to meet the real needs of companies. One can also expect to receive "ad hoc" customized courses and training for different companies, depending on their needs.

Another chapter in which Cc-Export-Ti is involved are fairs and exhibitions. Such events are designed as a marketing tool that are not always valued as they deserve: it is necessary to consider both the choice of the fair and the stand. Where you can find useful information about trade shows? Who can give advice on the stand that best suits your needs? Let alone the financial support of the fairs. In addition, the Cc-Ti, in recent years, has placed great emphasis on events that show countries which are potentially interesting for the strengthening of trade relations. Turkey, Poland, Kazakhstan and Ukraine are just a few examples of that. These events are always supported by in-depth articles and useful witnesses to understand that Ticino-based companies are prone to export.

Cc-Ti is therefore a unique and essential partner able to support the export activities in Ticino and support and encourage Ticino's economy to trade with foreign countries.

In counseling to its members, Cc-Ti has focused on addressing the specific demands of any export companies. The involvement of Cc-Ti typically consists on the preparation of case studies on various countries, monographic articles and newsletters, certificates of origin, counseling on export methods, information on exhibitions, research for partners abroad, custom duties, events and missions and the creation of an Export Training Center. The Cc-Ti provides its members with the most significant information relating to import-export formalities in several countries. This information can be requested by contacting the Service Export and Attestations.

Cc-Ti also organizes regular meetings in collaboration with Osec and other trusted partners which are intended to assist participants in deepening the knowledge of various countries that are interesting for Ticino based companies. These events are typically provide full information on Cc-Ti media (website and social networks). In addition, one can also expect to see specific articles (in the form of interviews with speakers) published in Ticino Business, the monthly magazine of Cc-Ti, or in its regular newsletter.

Export Cc-Ti Service also has the task of certifying the origin of products exported by Ticino-based companies, confirm the due application of rules of the country of origin, and release the ATA Carnet for the temporary admission of goods (for example, a commercial sample demonstration).

**A** or some time now, the number of companies, jobs and revenues related to foreign trade business activities has grown steadily. Cc-Ti has seen such situation as an opportunity to exploit the exports and internationalization business in Ticino under the wings of the sub-brand "Cc-Export-Ti", the Ticino export center.



**Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

© Stockphoto.com/werny

# CC-TI FORMAZIONE

## FORMAZIONE DI BASE E CONTINUA ALL' AVANGUARDIA



La Cc-Ti è molto attiva in ambito formativo, organizzando numerosi corsi, tra cui possiamo citare:

### **Scuola per la formazione di capi azienda PMI**

La Cc-Ti organizza sotto l'egida dell'IFCAM (Istituto svizzero per la formazione di capi-azienda nelle arti

e mestieri di Berna), la Scuola per capi-azienda. Lo scopo dei corsi consiste, in primo luogo, nel fornire le basi per una completa formazione generale del titolare o del dirigente d'azienda. In secondo luogo nell'aiutare l'imprenditore a sviluppare le sue capacità organizzative e ad applicare con il maggior profitto possibile all'interno della sua azienda le nuove nozioni acquisite.

### **Economista aziendale nelle arti e mestieri, diplomato federale**

Il corso preparatorio all'esame professionale superiore per il diploma federale di Economista aziendale nelle arti e mestieri è destinato principalmente a tutti coloro che terminano con successo la Scuola per capi-azienda nelle arti e mestieri. Il titolo di "Economista aziendale nelle arti e mestieri" è tutelato e i nomi dei titolari del diploma saranno iscritti in un registro tenuto dall'Ufficio federale della formazione professionale e della tecnologia (UFFT). Si tratta di un approfondimento delle conoscenze acquisite durante la formazione per capi azienda che porta ad un esame professionale superiore con diploma federale.

### **Gerente di filiale nel commercio al dettaglio**

Grazie alla frequenza al corso sarete in grado di condurre in maniera qualificata la gestione di una filiale. Le conoscenze e le capacità acquisite in questo corso serviranno inoltre quale accesso a diverse possibilità di formazione continua nel commercio al dettaglio (specialista di categoria, specialista nel commercio al dettaglio, ecc.).

### **Specialista nel commercio al dettaglio**

Il corso preparatorio all'esame di Specialista nel commercio al dettaglio fornisce una solida e aggiornata conoscenza specifica con particolare orientamento verso la clientela. Si potranno così rivestire funzioni di livello superiore nel settore del commercio e svolgere altre attività di responsabilità nell'ambito del commercio al dettaglio.

### **Corso base per nuovi imprenditori**

La Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino organizza, (sotto l'egida dell'IFCAM - Istituto svizzero per la formazione di capi-azienda nelle arti e mestieri di Berna), corsi per capi-azienda. Lo scopo di questo corso consiste, in primo luogo, nel fornire le basi per una formazione generale del futuro imprenditore e in secondo luogo è volto ad applicare con il maggior profitto possibile all'interno dell'azienda le nuove nozioni acquisite.

### **Altri corsi**

La Cc-Ti organizza, avvalendosi di docenti qualificati, anche numerosi altri corsi che rivestono un interesse particolare per gli imprenditori. Il calendario è pubblicato sul sito internet e sulla rivista Ticino Business. Ecco alcuni esempi:

- Diritto del lavoro
- Inspirational Leadership
- L'ABC delle voci di tariffa doganali
- I social network: come utilizzarli in maniera efficace e sicura
- L'IVA all'importazione dal punto di vista doganale
- Le assicurazioni sociali

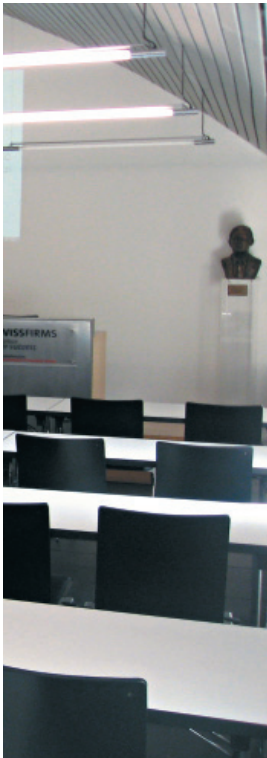


**Camera di commercio,  
industria, artigianato e  
servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: [info@cc-ti.ch](mailto:info@cc-ti.ch)  
Web: [www.cc-ti.ch](http://www.cc-ti.ch)

# CC-TI TRAINING

## QUALITY BASIC AND ADVANCED TRAINING



Cc-Ti is very active in the area of education, organising numerous programmes of study, including:

### Training institute for heads of small enterprises

Cc-Ti organises a training institute for heads of small enterprises under the aegis of IFCAM (Swiss institute for training heads of small enterprises in the arts and trades in Berne). The purpose of the courses is first of all to provide proprietors and managers of businesses with the foundations they require for their complete general education. Secondly, the programme aims to help entrepreneurs develop their organisational skills and apply the notions acquired in such a way as to benefit their businesses.

### Corporate economist in the arts and trades, federal diploma programme

This course preparatory to the advanced professional examination for obtaining a federal diploma as Corporate Economist in the Arts and Trades is intended primarily for students who have successfully completed the programme offered by the Institute for heads of small enterprises in the arts and trades. "Corporate Economist in the Arts and Trades" is an official title, and the names of diploma holders will be included in a registry kept by the Federal Office for Professional Education and Technology (OPET). The programme investigates the topics

studied in the course for heads of small enterprises in greater depth, preparing students for an advanced professional examination resulting in awarding of a federal diploma.

### Retail branch manager

The programme prepares students to successfully manage a branch. The know-how and skills acquired in the programme also serve as prerequisites for other retail programmes (trade specialist, retail specialist, etc.).

### Retail specialist

The course preparatory to the Retail Specialist examination provides solid, up-to-date, specific knowledge with a particular orientation towards customer service. This will qualify students to hold management-level positions in commerce and other positions of responsibility in retail.

### Basic course for new entrepreneurs

Cc-Ti organises training programmes for company managers under the aegis of IFCAM – Swiss institute for training heads of small enterprises in the arts and trades in Berne. The purpose of the programme is primarily to provide the fundamental know-how required in the education of a future entrepreneur, and secondarily to allow students to apply the new knowledge they have acquired to the benefit of their business ventures.

### Other courses

Cc-Ti also organises numerous other courses of particular interest to businesspeople, taught by qualified instructors. The course calendar is published on its internet site and in Ticino Business magazine. Some examples:

- Labour law
- Inspirational Leadership
- ABCs of customs duties
- Social networks: how to use them safely and effectively
- VAT on imports at customs
- Social insurance



### Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
 Fax: +41 (0)91 911 51 12  
 E-mail: info@cc-ti.ch  
 Web: www.cc-ti.ch



## CC-TI EVENTI

# CONFERENZE, SEMINARI, INCONTRI E ASSEMBLEA



**La Cc-Ti organizza conferenze, meeting e seminari a sfondo economico voluti allo scopo di offrire un aggiornamento sui temi d'attualità oppure approfondire le tematiche di maggior interesse. Eventi che sono portati a conoscenza dei soci attraverso il sito Internet, la newsletter e la rivista mensile Ticino Business, che propone anche articoli, dibattiti, prese di posizione, riflessioni riguardanti l'evoluzione dell'economia, la politica economica o le normative in vigore.**

### Business Breakfast della Camera (BBC)

È una nuova iniziativa della Cc-Ti, che ha lo scopo di offrire una piattaforma reale all'imprenditore per lo scambio di opinioni e contatti. Agli incontri mattutini, partecipano di volta in volta esperti che illustrano argomenti d'attualità, quali la tutela dei crediti, comunicazione online, aziende e media, innovazione e start-up.

### Giornata dell'economia e dell'innovazione 2012

La Fondazione AGIRE, in collaborazione con AITI, Camera di Commercio, Associazione bancaria ticinese, Società impresari costruttori sezione Ticino, CATEF, è lieta di annunciare l'organizzazione della Giornata dell'economia e dell'innovazione 2012 per il pomeriggio di giovedì 25 ottobre 2012, al Palazzo dei Congressi di Lugano. Il tema dell'evento è "Ricerca - Impresa - Finanza", e il programma della giornata riflette questi 3 temi, con il saluto dell' On. Laura Sadis, direttrice DFE; con gli interventi del Prof. Piero Martinoli, presidente USI; Prof. Patrick Aebischer, presidente EPFL; Diego Braguglia, general partner del fondo Venture Incubator, e la tavola rotonda con i relatori e Prof. Giambattista Ravano, direttore SUPSI-DTI. In chiusura verrà consegnato il Premio 2012 per la miglior idea imprenditoriale del Canton Ticino. In parallelo si svolgerà nell'atrio del Palazzo dei Congressi il primo "Demo Day" ticinese, che darà la possibilità ad aziende innovative di presentare i loro prodotti.

### Giornata dell'export in Ticino 2012

La giornata dell'export svoltasi il 29 febbraio 2012 ha voluto sensibilizzare sia l'opinione pubblica sia le aziende sull'importanza dell'internazionalizzazione delle attività economiche per un Paese come la Svizzera, molto aperto al contesto economico globale. Durante questa giornata

suddivisa per moduli è stato messo l'accento sull'ambito delle esportazioni in Ticino e sul sostegno del cantone e della Cc-Ti, sulle possibilità di internazionalizzazione delle aziende e delle associazioni di categoria nonché sulla partecipazione alle fiere.

### Consiglio economico

Il Consiglio economico della Cc-Ti si riunisce ogni volta si ritenga necessario risolvere dei problemi riscontrati dagli associati riguardanti le attività quotidiane. Lo scopo primario è quello di esprimersi in libertà su tutti gli elementi ritenuti importanti per individuare i punti comuni da far confluire in un testo condiviso. Tale testo dovrebbe poi servire da base per stabilire una politica di comunicazione comune verso le autorità e l'opinione pubblica.

### Assemblea generale ordinaria annuale

Completa il calendario degli eventi l'Assemblea annuale, organo sovrano della Cc-Ti, che si riunisce di regola una volta all'anno e permette di intervenire ai soci individuali e ai delegati delle associazioni professionali affiliate. Oltre ad aver la facoltà di designare un comitato direttivo (massimo 19 persone), chiamato Ufficio presidenziale, l'Ufficio di revisione dei conti e il Consiglio economico, l'Assemblea costituisce un'occasione privilegiata di aggregazione e di conoscenza reciproca fra gli associati.



**Camera di commercio,  
industria, artigianato e  
servizi del Cantone Ticino**

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: info@cc-ti.ch  
Web: www.cc-ti.ch

## CC-TI EVENTS

# CONFERENCES, SEMINARS, MEETINGS AND ASSEMBLY



### Chamber Business Breakfast

This new initiative by the Cc-Ti aims to provide a platform for entrepreneurs to exchange ideas and contacts. Experts attend these morning meetings to address current issues, such as debt protection, online communication, businesses and the media, innovation and start-ups.

### 2012 Economy and Innovation Day

The AGIRE Foundation, in collaboration with AITI, the Chamber of Commerce, the Ticinese Banking Association, the Ticino division of the Swiss Contractors' Association and CATEF, is delighted to announce the 2012 Economy and Innovation Day on the afternoon of Thursday 25 October 2012, at the Lugano Palazzo dei Congressi. The theme of the event is "Research - Enterprise - Finance", and the day's programme reflects these three themes. The opening speech is by Hon. Laura Sadis, director of the DFE, and there are talks by Prof. Piero Martinoli, president of the USI; Prof. Patrick Aebischer, president of the EPFL; Diego Braguglia, general partner of the Venture Incubator fund, and a round table with speakers and Prof. Giambattista Ravano, director of the SUPSI-DTI. In closing, the 2012 Prize will be awarded for the best business idea in the Ticino canton. Running in parallel, the first Ticinese "Demo Day" will take place in the atrium of the Palazzo dei Congressi, allowing innovative companies to present their products.

### 2012 Ticino Export Day

Export Day took place on the 29 February 2012, with the aim of raising awareness among businesses and the public about the importance of globalisation for economic activities in a country like Switzerland, which is very open on the global economic scene. The day was divided into modules, with the emphasis placed on Ticino exports, the support offered by the canton and the Cc-Ti, the possibilities that globalisation offers to businesses and professional associations, and participation in trade shows.

### Economic Council

The Cc-Ti Economic Council meets when problems encountered by associates in their daily business activities need to be addressed. The primary aim is to freely discuss factors that are deemed to be highly important, in order to identify common areas that can be merged into a shared text. This text should then serve as the basis for establishing common communication policies for authorities and public opinion.

### Annual Assembly

Once the calendar of events has been completed, there is the annual Assembly, the Cc-Ti's sovereign body, which generally meets once per year and is attended by individual partners and delegates of affiliated professional associations. Beyond the ability to designate a direct committee (maximum 19 people) from the Presidential Office, the Auditing Office and the Economic Council, the Assembly is an excellent opportunity for associates to collaborate and network with each other.

**The Cc-Ti organises conferences, meetings and seminars on economics, with the aim of providing updates on current events or delving into themes of particular interest. The events are advertised to partners through the website, the newsletter and the monthly Ticino Business magazine, which includes articles, debates, opinion pieces, reflections on changes in the economy, economic policy or laws currently in force.**



### Camera di commercio, industria, artigianato e servizi del Cantone Ticino

Corso Elvezia 16 - CH-6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 911 51 11  
Fax: +41 (0)91 911 51 12  
E-mail: [info@cc-ti.ch](mailto:info@cc-ti.ch)  
Web: [www.cc-ti.ch](http://www.cc-ti.ch)



Cristina Maderni, Presidente FTAF

## FTAF - FEDERAZIONE TICINESE DELLE ASSOCIAZIONI DI FIDUCIARI

### VALORE AGGIUNTO PER LA PIAZZA FINANZIARIA

**D**a vent'anni la Federazione ticinese delle associazioni di fiduciari si pone come organizzazione mantello delle associazioni che operano nel settore dei fiduciari commercialisti, immobiljaristi e gestori di patrimoni. Scopo è la difesa degli interessi comuni e la promozione della professione. Sono membri della Federazione le 6 associazioni di settore presenti nel cantone che a loro volta contano oltre 1'000 associati che garantiscono 6'000 posti di lavoro.



#### Federazione ticinese delle associazioni di fiduciari

Villa Negroni - 6943 Vezia  
 Tel.: +41 (0)91 961 65 10  
 Fax: +41 (0)91 967 42 63  
 E-mail: segretariato@ftaf.ch  
 Web: www.ftaf.ch

La FTAF è stata costituita il 26 febbraio del 1992. "FTAF è la federazione mantello - spiega la presidente Cristina Maderni - che riunisce l'Associazione dei contabili/controller diplomati federali, Gruppo della Svizzera Italiana (ACF), FIDUCIARI SUISSE Sezione Ticino, l'Ordine dei commercialisti del Canton Ticino (OCCT), l'Associazione svizzera dell'economia immobiliare Sezione Ticino (SVIT), l'Associazione dei Gestori Patrimoniali Sezione Ticino (ASG) e la Camera Fiduciaria Sezione Ticino. Scopo della Federazione è coordinare e promuovere attività che scaturiscano da un comune interesse dei membri e che siano meglio perseguibili assieme che non singolarmente, ad esempio in quanto offrono importanti economie di scala o in quanto richiedono una voce autorevole e comune verso l'opinione pubblica ed il mondo politico. Di conseguenza, FTAF è nata e si è sviluppata nell'intento di unire le singole associazioni di fiduciari in un processo di individuazione, esame e risoluzione di problemi di rilevanza comune e di difesa di interessi collettivi. In nessun modo FTAF interviene in ambiti di competenza gestionale dei propri membri". Questa filosofia associativa si riflette nel funzionamento della Federazione, che sotto il profilo organizzativo è coordinata da 18 persone, 3 per ogni associazione aderente, con a capo un Comitato direttivo composto da un rappresentante per ogni associazione. All'interno della Federazione operano, inoltre, 3 commissioni di lavoro (manifestazioni, formazione, leggi) composte da membri individuali delle singole associazioni.

Un primo campo di azione di FTAF va individuato nella promozione di condizioni quadro in cui le imprese fiduciarie ticinesi possano operare offrendo alla clientela servizi di qualità, producendo in tal modo ricchezza ed occupazione. In questo settore, FTAF si focalizza su due temi: il favorire lo sviluppo di forme di business sia tradizionali che innovativi e il progettare formazione per gli associati in tema di nuove attività. Vale a questo proposito ricordare la partecipazione di FTAF al progetto "Ticino for Finance" volto a favorire la localizzazione nel Cantone di nuove

attività imprenditoriali tramite informazione ed assistenza specifica.

Ulteriore punto di indubbia importanza nel settore fiduciario è assicurare e monitorare la correttezza del comportamento dei partecipanti. Al raggiungimento di questo obiettivo concorrono due importanti elementi: la selezione e la formazione degli affiliati.

Le sei Associazioni che compongono FTAF sono direttamente responsabili riguardo al processo di affiliazione dei propri membri, in base a ciò che prescrivono i propri statuti e regolamenti. In generale si può affermare che ogni singola Associazione esercita un esame fondamentale sul riconoscimento di un membro; esame che rappresenta una prima garanzia della professionalità e della serietà dei membri stessi.

Notata l'importanza della formazione sia per il business che per la correttezza di comportamento, FTAF si impegna per assicurare ai membri delle singole associazioni un'adeguata attività formativa, erogata in prevalenza tramite l'Istituto di formazione delle professioni fiduciarie. L'informazione di attualità viene nel contempo soddisfatta tramite la rivista "Info".

L'esercizio della professione di fiduciario in Ticino è soggetto ad un processo autorizzativo cantonale che si conclude con l'iscrizione nell'Albo dei fiduciari. Chiunque potrà verificare le credenziali del proprio fiduciario consultando il sito del Cantone ([www.ti.ch/fiduciari](http://www.ti.ch/fiduciari)).

Quale l'importanza dei fiduciari per la piazza finanziaria? "Nel Canton Ticino l'attività fiduciaria è paragonabile, per creazione di occupazione e quindi di ricchezza, a quella bancaria. Segno questo che la clientela, nazionale ma in misura non indifferente anche internazionale data la tendenza di imprese estere a localizzarsi nel Cantone, ricerca e trova presso il settore fiduciario servizi qualificati in campo fiscale, commerciale, patrimoniale ed immobiliare. Gli aderenti alle associazioni affiliate alla FTAF costituiscono di conseguenza un valore aggiunto ed una forza propulsiva per una piazza finanziaria in continua evoluzione".

# FTAF - TICINESE FEDERATION OF FIDUCIARY ASSOCIATIONS

## ADDED VALUE FOR THE FINANCIAL MARKETPLACE



Cristina Maderni, President FTAF

FTAF was established on February 26, 1992. "FTAF is an umbrella organisation," explains its president, Cristina Maderni, "Bringing together the Association of qualified federal bookkeepers/controllers, Italian Switzerland Group (ACF), SUISSE FIDUCIARIES Ticino Division, the Order of Accountants and Tax Advisers of Canton Ticino (OCCT), the Ticino Division of the Swiss Association for the Real Estate Economy (SVIT), the Ticino Division of the Asset Managers' Association (ASG) and the Ticino Division of the Fiduciary Chamber. The Federation coordinates and promotes activities pursuing its members' shared interests which are best pursued together rather than individually, this applies to activities where working together offers significant economies of scale or where an authoritative, common voice in relation to public opinion and the world of politics is required. FTAF was established and grew with the intention of uniting individual fiduciaries' associations in a process of identification, examination and resolution of problems of significance to all and protecting fiduciaries' common interests. FTAF does not intervene in its affiliates' own management in any way". The association's philosophy is reflected in the Federation's operations: in organisational terms, it is coordinated by 18 people, 3 for each affiliated association, under the direction of an executive committee consisting of one representative of each association. The Federation also includes 3 task commissions (events, education and legal) composed of individual members of its affiliated associations.

FTAF's primary field of action is promotion of framework conditions under which fiduciaries in the Canton Ticino may work, offering their clients quality services and thereby generating wealth and employment. In this area, the FTAF focuses on two themes: promoting the development of traditional and innovative forms of business and planning educational initiatives for its affiliates with a focus on new activities. FTAF participated in the "Ticino for Finance" project for promoting establishment of new businesses

in the Canton by providing specific information and assistance services.

Another very important aspect of the fiduciary sector is guaranteeing and monitoring the compliance of participants' behaviour. Two important elements contribute to achievement of this goal: selection and training of affiliates.

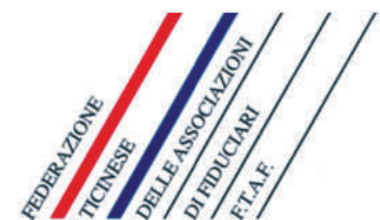
The six associations making up FTAF are directly responsible for the process of their members' affiliation, on the basis of their own statutes and regulations. In general, each individual association conducts an essential examination before admitting members, providing an initial guarantee of its members' professionalism and earnestness.

Recognising the importance of training for the business and for correct behaviour, FTAF is committed to providing members of individual associations with appropriate education, provided prevalently through the training institute for the fiduciary professions. At the same time, information of particular current relevance is provided in "Info" magazine.

The exercise of the fiduciary profession in Canton Ticino is subject to a Canton authorisation process which concludes with registration in the register of fiduciaries. Anyone can check the credentials of his or her fiduciary by consulting the Canton website ([www.ti.ch/fiduciari](http://www.ti.ch/fiduciari)).

What is the importance of fiduciaries on the financial marketplace today? "In Canton Ticino the work of the fiduciary is comparable to banking in terms of creation of jobs and therefore of wealth. This is a sign that the profession's clientèle - national and, to a considerable extent, international, given the trend toward foreign companies establishing branches in the Canton - turns to fiduciaries in search of qualified services in the fiscal, commercial, asset management and real estate fields. The fiduciaries associated with FTAF's affiliate members therefore offer added value and a driving force behind the growth of a continually evolving financial marketplace."

**A** or twenty years now the Ticinese federation of fiduciary associations has acted as an umbrella organisation for associations operating in the field of fiduciary accountants and tax advisers, real estate agents and asset managers. Its purpose is to defend their shared interests and promote the fiduciary professions. The Federation's affiliates include 6 trade associations present in Canton Ticino, which in turn have more than 1000 members with a total of about 6000 employees.



### Federazione ticinese delle associazioni di fiduciari

Villa Negroni - 6943 Vezia  
Tel.: +41 (0)91 961 65 10  
Fax: +41 (0)91 967 42 63  
E-mail: [segretariato@ftaf.ch](mailto:segretariato@ftaf.ch)  
Web: [www.ftaf.ch](http://www.ftaf.ch)



## IL REG - FONDAZIONE DEI REGISTRI SVIZZERI DEI PROFESSIONISTI NEI RAMI DELL'INGEGNERIA, DELL'ARCHITETTURA E DELL'AMBIENTE COMPIE 60 ANNI

Intervista al Presidente Dott. Ing. Giuliano Anastasi

**D**a 60 anni il REG certifica le qualifiche dei professionisti, creando ordine e trasparenza nel mercato dei servizi di progettazione, dimostrandosi così un valido strumento a sostegno della libera circolazione delle persone. In Svizzera i titoli conferiti con i diplomi di studio sono protetti, ma questa protezione non si estende alle definizioni generiche di "architetto" o "ingegnere", una situazione deplorabile che non ha uguali praticamente nel mondo intero.



**REG**

Hirschengraben 10  
CH- 3011 Berna  
Tel.: +41 (0)31 382 00 32  
E-mail: info@reg.ch  
Web: www.reg.ch

Il REG trae le sue origini dalla necessità di ingegneri e architetti svizzeri di poter disporre d'un riferimento conforme alle esigenze minime di qualità nell'esercizio delle professioni tecniche. Nel 1952, grazie ad un accordo maturato tra SIA, FAS, ATS e ASIC si riuscì a creare il primo Registro svizzero degli ingegneri, architetti e tecnici in grado di fare chiarezza nelle qualifiche professionali dei suoi iscritti. Pur essendo facoltativo, questo registro ebbe grande successo, dimostrando di soddisfare una reale esigenza d'ordine nella pratica professionale. Verso la metà degli anni '60 nel registro figuravano 18'000 iscritti, tanto che già nel 1961, l'allora Consigliere federale Schaffner, rispondendo ad un'interpellanza parlamentare in merito della protezione dei titoli, sosteneva che le professioni di "architetto" e "ingegnere" necessitavano urgentemente di una legge.

«Da allora - spiega il Presidente del REG, l'ing. Giuliano Anastasi - poco è cambiato nelle condizioni quadro in cui operano i professionisti del ramo tecnico. Il liberismo degli anni '90, poi, ha contribuito ad allontanare ogni idea di regolamentazione. Una proposta di legge, come auspicato da Schaffner, è stata infatti accantonata nel 2005 dal Consiglio federale. L'autorità, a torto, è dell'avviso che la legislazione in materia di costruzione sia sufficiente per regolare l'esercizio della professione, giungendo addirittura a sostenere che queste professioni non hanno una connotazione di interesse pubblico!». In pratica in Svizzera l'accesso alla professione è completamente libero, contrariamente a quanto avviene ad esempio nei paesi dell'UE e nel resto del mondo. Il REG certifica le qualifiche di chi chiede volontariamente l'iscrizione, seguendo regole approvate dalla Confederazione, ma stranamente la Confederazione non riconosce la legittimità dell'istituzione in quanto tale. «Pur disponendo di un valido strumento, perfettamente in regola con i criteri internazionali per il riconoscimento delle qualifiche professionali, in grado di garantire la libera circolazione delle

persone nei rami tecnici - continua Anastasi - la Confederazione, seguendo un atteggiamento liberista ormai radicato nella mente dei politici, stenta a conferire al REG quella legittimazione che gli permetterebbe di parificarsi agli ordini esteri, pur rimanendo facoltativo».

Il REG ha tre categorie di affiliati, riconosciute in numerosi strumenti legislativi cantonali. Le attestazioni del REG vengono rilasciate ai professionisti in possesso di un titolo di studio e in grado di dimostrare una pratica della professione di almeno tre anni. Tuttavia il titolo di studio non è indispensabile: basta anche un esame eseguito dagli esperti del REG secondo procedure approvate dalla Confederazione, ciò che apre il registro agli autodidatti. «Il REG è un'istituzione unica nel suo genere perché non solo racchiude in sé le competenze di chi svolge effettivamente il lavoro di progettista, nonché quelle di un centinaio di esperti che insegnano nelle scuole tecniche svizzere, ma anche interpreta al meglio il sistema di formazione duale elvetico che non ha uguali all'estero», puntualizza Anastasi. «Il REG, come istituzione parallela agli ordini esteri, sostiene la libera circolazione: di fatto certifichiamo anche l'equivalenza dei titoli di professionisti esteri che vengano in Svizzera ad esercitare. Purtroppo come registro non abbiamo un riconoscimento istituzionale che faciliti il percorso inverso dei professionisti svizzeri, nell'Unione europea. In pratica l'accesso all'esercizio della professione all'estero è reso difficile ai nostri ingegneri e architetti proprio perché la Confederazione si ostina a sostenere un mercato dei servizi di progettazione totalmente liberalizzato in Svizzera, non riconosciuto all'estero». Un paradosso, visto che la Svizzera è nota all'estero anche per la qualità delle sue scuole tecniche, per i suoi Politecnici e per l'eccellenza in vari campi scientifici. Anastasi manifesta così la sua determinazione: «Il REG proseguirà nei propri sforzi per ottenere dall'autorità quella legittimazione che è alla base della trasparenza e della reciprocità con l'estero nel mercato liberalizzato dei servizi di progettazione».

# REG - FOUNDATION OF SWISS REGISTERS OF PROFESSIONALS IN ENGINEERING, ARCHITECTURE AND ENVIRONMENT - CELEBRATES ITS 60TH ANNIVERSARY

Interview with President Giuliano Anastasi, PhD MSc

REG came to life to satisfy the need of engineers and architects for a reference level to meet minimum quality standards required to practice a technical professions. In 1952, an agreement between professional organisations such as SIA, FAS, ATS and ASIC created the first Swiss Register, with the authority to certify the professional qualifications of those registered based on curricula and practice. Despite being optional, the Register was highly successful, proving that it fulfilled a genuine need for adequate regulations in professional practice. By mid '60s about 18,000 professionals were registered and in 1961 Federal Minister Schaffner, in reply to a parliamentary motion in regard to the protection of titles, stated that the professions of "Architect" and "Engineer" urgently required a specific law.

"Since then," explains REG President Giuliano Anastasi, "the framework conditions in which the technical professions are carried out hardly changed. Finally, liberalisation in the '90s put an end to any attempt of regulating the professions. A law proposal, like the one Schaffner had encouraged, was shelved in 2005 by the Federal Government. Authorities think that standards and guidelines in construction are enough to regulate the technical professions themselves, going even further, i.e. stating that such professions are not of public interest!" This means that in Switzerland these professions can be freely accessed by anyone, unlike in EU countries and in the rest of the world. REG certifies the qualifications of those who register voluntarily, following rules approved by Federal Authorities and compliant to world standards, but strangely the same Federal Authorities do not recognise the legitimacy of the institution. "Switzerland has now a deeply rooted liberal attitude in the minds of its politicians," continues Anastasi. "Even though the REG is a perfect tool for recognising professional qualifications, which complies with international criteria and ensure the mobility of professionals, Federal Authorities are unable to

give REG the legitimacy which would allow professionals to be on even footing with their counterparts abroad."

REG has three categories of affiliation, which are even mentioned in some cantonal legislation. REG certification is awarded to professionals holding a degree and proving a practical experience of at least three years. However, a degree is not compulsory: an exam set by REG experts is also possible, in line with procedures approved by the Federal Authorities, thereby opening up the Register to self-taught professionals. "REG is a unique institution, because it includes not only the skills of people actually working in design, but also a hundred experts teaching in Swiss technical schools. It also interprets in the best way the Swiss dual teaching system, which has no equal abroad," states Anastasi. "As an institution running in parallel to foreign structures, REG is a supporter of the mobility of professionals. Currently, we are also certifying the equivalence of titles of foreign professionals who come to work in Switzerland. Unfortunately, as a Register we do not have the institutional acknowledgment that would allow the opposite for Swiss professionals working in the EU. This makes it difficult for our Engineers and Architects to carry out their profession abroad, precisely because the Federal Government persists in supporting a completely liberalised market in design services in Switzerland, which is not accepted abroad." This is quite contradictory, since Switzerland is well-known abroad for the quality of its technical schools and excellence in various scientific fields. Anastasi, however, remains determined. "REG will keep trying to obtain legitimacy from the Federal Authorities, which is fundamental for international reciprocity and transparency in the liberalised market of design services."



**D**uring the last 60 years REG has been certifying the qualifications of professionals, creating order and transparency on the market of design services and proving to be an important institution supporting the mobility of professionals. In Switzerland, titles in technical professions granted by scholar degree are protected, but such protection does not extend to the generic definitions of "Architect" or "Engineer", a disappointing situation unparalleled in most civilized countries in the world.



**REG**

Hirschengraben 10  
CH- 3011 Berna  
Tel.: +41 (0)31 382 00 32  
E-mail: info@reg.ch  
Web: www.reg.ch



# Helsinn: plasmare alleanze e sviluppare prodotti farmaceutici



Riccardo Braglia,  
CEO, Helsinn Group

**Helsinn acquisisce i diritti di sviluppo e vendita di nuove entità chimiche, ne completa lo sviluppo farmaceutico attraverso studi pre-clinici, clinici e implementazione delle tecnologie di produzione, fino a ottenere la registrazione in tutto il mondo; produce e distribuisce i prodotti attraverso una rete mondiale di partner, sostenendoli con un'ampia gamma di servizi, che includono assistenza commerciale, regolatoria, finanziaria, legale e medico-scientifica**

Con sede a Lugano e filiali negli USA e in Irlanda, Helsinn è un gruppo dinamico incentrato su prodotti e servizi farmaceutici, dispositivi medici e integratori nutrizionali. Fondato nel 1976, Helsinn è conosciuta in tutto il mondo grazie a un modello di business unico: *"Il nostro slogan 'Shaping alliances, building pharmaceuticals' riflette la particolarità del gruppo"*, dichiara Riccardo Braglia. Riccardo Braglia, ha preso le redini dell'azienda dal padre Gabriele Braglia dieci anni fa contribuendo a trasformare Helsinn, da importante azienda Europea a gruppo internazionale con forte presenza negli USA. *"Il gruppo si è consolidato negli USA grazie al successo avuto dal nostro prodotto, palonosetron, dall'acquisizione di una società nel New Jersey, ora Helsinn Therapeutics, e dall'entrata nel mercato giapponese. La creazione negli USA di una società di R&S e commerciale, uno dei nostri obiettivi strategici aziendali, ha ampliato la nostra gamma di prodotti, in particolare nell'ambito delle cure di sostegno oncologico, in cui stiamo consolidando la leadership a livello mondiale"*, spiega Riccardo Braglia.

Helsinn distribuisce i propri prodotti in 87 paesi nel mondo con un fatturato di oltre 300 milioni di Franchi, il 21% del quale reinvestito in R&S negli ultimi 5 anni.

Nel corso degli anni, ha avviato collaborazioni con numerosi partner in tutto il mondo. In Nord America, ha firmato un accordo di licenza che concede alla giapponese Eisai i diritti di vendita di un nuovo prodotto per la prevenzione di nausea e vomito indotti dalla chemioterapia: una combinazione di netupitant e palonosetron, entrambe molecole sviluppate dalla ricerca Helsinn. Se approvato dalla FDA sarà co-promosso negli USA da Eisai e Helsinn Therapeutics.

Anche l'Asia è un mercato chiave per Helsinn. *"Nel 2010 palonosetron è stato lanciato con successo dal nostro partner giapponese Taiho Pharmaceutical e nel 2011 abbiamo concesso a Taiho i diritti di vendita in Giappone della combinazione netupitant e palonosetron"*, dichiara Riccardo Braglia. Helsinn vanta una partnership fondamentale con il Gruppo Angelini, una delle aziende farmaceutiche più importanti in Italia e presente in 18 paesi in Europa.

Il gruppo dispone di stabilimenti di produzione a Biasca, Svizzera e a Dublino, Irlanda. Le attività principali riguardano lo sviluppo e la produzione di Active Pharmaceutical Ingredients (APIs), High Potency Active Ingredients (HPAIs), API citotossici e di prodotti farmaceutici finiti. *"Helsinn continua a incrementare la propria capacità produttiva inserendo nuove tecnologie e migliorando la flessibilità. Abbiamo investito in un nuovo impianto dedicato allo sviluppo e alla produzione di molecole citotossiche a Biasca e, con il sostegno dell'Irish Development Authority, abbiamo costruito un centro di eccellenza di R&S per formulazioni orali solide a Dublino"*, aggiunge Riccardo Braglia.

Helsinn: un gruppo moderno, legato alla tradizione e ai valori di un'azienda familiare. *"Siamo un'azienda privata in rapida crescita incentrata sullo sviluppo, ma anche sui valori che la famiglia mi ha sempre insegnato: in Helsinn lavoriamo non solo per la salute del paziente, ma in generale per la qualità di vita della persona"*, conclude Riccardo Braglia.

Helsinn Healthcare S.A.,  
Lugano, Switzerland

Helsinn Therapeutics (U.S.), Inc.,  
Bridgewater, NJ, USA

**HELSINN**

Shaping alliances, building pharmaceuticals

Tel. +41 (0) 91 985 21 21  
fax +41 (0) 91 993 21 22  
E-mail: info-HHC@helsinn.com

www.helsinn.com



# Helsinn: Shaping Alliances, Building Pharmaceuticals

Headquartered in Lugano with subsidiaries in the U.S. and Ireland, Helsinn is a dynamic group focused on pharmaceutical products and services, medical devices and nutritional supplement products. Founded in 1976, the company has become known worldwide for its unique business model. *"Our slogan 'Shaping alliances, building pharmaceuticals' reflects the distinctive profile of our group",* Riccardo Braglia says. Riccardo Braglia, took over the reins of the group from his father Gabriele Braglia ten years ago and helped Helsinn to evolve from a substantially European company to an international group with a strong presence in the U.S. *"Helsinn's operations have consolidated with the success of our product palonosetron in the U.S., the acquisition of a company in New Jersey, now Helsinn Therapeutics, and the entry into the Japanese market. The establishment of a U.S. based R&D and commercial operation, one of our corporate strategic goals, has broadened our pipeline of products, in particular in the cancer supportive care arena where we are consolidating our worldwide leadership",* Riccardo Braglia explains.

Today, Helsinn's products are sold in 87 countries with a turnover of over 300 million CHF, 21% of which re-invested in R&D in the last five years.

Over the years, Helsinn has shaped alliances with many partners worldwide. In North America, Helsinn signed a licensing agreement granting the Japanese company Eisai commercialization rights in the U.S. for a new product for potential use in the prevention of chemotherapy-induced nausea and vomiting: a fixed-dose combination containing netupitant and palonosetron, both molecules developed by Helsinn R&D. If approved by the FDA it will be co-promoted in the U.S. by Eisai and Helsinn Therapeutics.

Asia is also a key market for Helsinn. *"In 2010 palonosetron was successfully launched by our Japanese partner Taiho Pharmaceutical and in 2011 we granted Taiho the commercialization rights in Japan for the fixed-dose combination of netupitant and palonosetron",* says Riccardo Braglia. Helsinn has a committed partnership with the Angelini Group, one of the most important pharmaceutical companies present in Italy and 18 countries in Europe.

Helsinn Group has a chemical plant in Biasca, Switzerland and a pharmaceutical plant in Dublin, Ireland. The core activities lie in the high quality development and manufacturing of Active Pharmaceutical Ingredients (APIs), High Potency Active Ingredients (HPAIs), cytotoxic APIs and finished drug products. *"Helsinn continues to enhance its production capacity by adding new technologies and increasing flexibility. We invested in a new plant in Biasca dedicated to the development and manufacturing of cytotoxic molecules and, with the support of the Irish Development Authority, built a R&D centre-of-Excellence for oral solid dosage forms and the stability centre at our plant in Dublin",* Riccardo Braglia adds.

Helsinn: a modern group tied to tradition and the values of a family business. *"We are a fast-growing privately-owned business focused on growth and development but also on the values my family has always taught me: we at Helsinn work not only for the health of the patient, but overall for the quality of life of the person",* Riccardo Braglia concludes.

Helsinn Advanced Synthesis S.A.,  
Biasca, Switzerland

Helsinn Birex Pharmaceuticals Ltd.,  
Dublin, Ireland

Helsinn in-licenses early-to-late stage new chemical entities, completes their pharmaceutical development through pre-clinical and clinical studies, supported by chemistry, manufacturing and control development, files and attains market approval worldwide, manufactures and markets the products through its worldwide network of pharmaceutical partners, providing them with a full range of product management services, including commercial, regulatory, financial, legal and medical marketing advice





Margaret De Lorenzi-Pertot direttrice

**La scuola CCT**  
*Formazione Linguistica e Culturale festeggia 30 anni di attività. Nata nel 1983 per l'insegnamento della lingua e della cultura tedesca è cresciuta ed ha allargato nel tempo l'offerta con molteplici corsi di lingue e di formazione scientifica.*

In un mondo globalizzato il contatto con nuove realtà rende le lingue un "bagaglio" sempre più indispensabile da portarsi appresso, uno strumento essenziale per la riuscita in tutti i settori operativi. Il CCT, fondato nel 1983, è apprezzato per la grande professionalità e la qualità dell'insegna-



**CCT Formazione Linguistica e Culturale**

Viale Cattaneo 27  
 6900 Lugano  
 Tel.: +41 (0)91 923 49 18  
 Fax: +41 (0)91 922 93 54  
 E-mail: info@cct.ch  
 Web: www.cct.ch

# CCT FORMAZIONE LINGUISTICA E CULTURALE

## LA QUALITÀ AL SERVIZIO DEGLI ALLIEVI



mento. Nel corso degli anni, al tedesco e all'italiano si sono aggiunti il francese, l'inglese, il russo, lo spagnolo e alcune materie scientifiche (matematica, fisica e chimica). Ragazzi, studenti, adulti e professionisti in carriera vengono per migliorare le loro conoscenze linguistiche o scientifiche. In trent'anni di attività il CCT ha accompagnato nel percorso formativo più di 40'000 persone, superando le 20'000 ore di lezione all'anno.

Nella nuova sede in Viale Cattaneo 27, abbiamo chiesto alla direttrice Margaret De Lorenzi-Pertot (Dipl. es lettres e Formatrice con attestato federale), quale sia il carattere distintivo del CCT: "Il successo è dovuto soprattutto alla grande professionalità dei suoi collaboratori. Un team specializzato nell'insegnamento delle lingue e delle materie scientifiche, insegnanti formati e altamente motivati operano in un ambiente familiare e cosmopolita. Al cliente viene offerto un accompagnamento individuale nell'apprendimento: dall'analisi dei bisogni alla definizione degli obiettivi, dalla valutazione iniziale al monitoraggio dei risultati acquisiti".

Test e attestati sono il corollario imprescindibile all'insegnamento. "Il CCT effettua test di valutazione, rilascia attestati di certificazione delle competenze linguistiche, svolge colloqui di selezione del personale finalizzati al contenuto linguistico per conto terzi. La formazione continua degli insegnanti permette al CCT di offrire un'accurata preparazione a tutti i tipi di esami internazionali nelle diverse lingue insegnate, con un tasso di successo che supera il 90%".

Nella formazione linguistica la qualità è molto importante. "Da sempre - spiega la direttrice - la filosofia aziendale è basata sulla ricerca del rapporto ideale alta qualità e prezzo moderato e

giusto. Un impegno riconosciuto dal certificato svizzero di qualità eduQwa per istituzioni di formazione continua. Inoltre il CCT è membro della Federazione Svizzera delle Scuole Private. Grazie alla serietà della sua offerta il CCT vanta un vasto portfolio di ditte che richiedono un servizio di formazione per i propri collaboratori, anche presso la loro sede. La capacità di comprendere gli obiettivi desiderati e la grande flessibilità nell'adattare i corsi ai bisogni del cliente hanno fatto della scuola un interlocutore preferenziale".

Studiare le lingue all'estero grazie al servizio CCT personalizzato: "Le scuole vengono selezionate con cura, visitate in loco o tramite contatti diretti, stabiliti nell'ambito di workshops internazionali. I corsi possono avere luogo in tutti i paesi del mondo e il CCT si impegna a trovare anche scuole al di fuori delle località convenzionali in offerta sul mercato. Il servizio dei soggiorni viene svolto con particolare cura analizzando con professionalità gli obiettivi del cliente e proponendo la migliore soluzione per un risultato ottimale: dalle lezioni presso l'insegnante, un'immersione linguistica totale e rapida, ai corsi di lingua abbinati a uno sport o ad un'attività culturale. Un'iniziazione presso il CCT e un approfondimento nel paese d'origine della lingua studiata permettono di raggiungere il risultato ambito più velocemente".

Per i ragazzi e per gli studenti desiderosi di fare un ripasso intensivo della materia, il CCT organizza corsi estivi, apprezzati in tutto il Cantone: "Durante i mesi di luglio e di agosto si possono seguire corsi intensivi di lingua e di matematica, in classi piccole e omogenee, con un programma didattico adattato a quello delle scuole pubbliche. I corsi estivi CCT sono un servizio molto richiesto che permette di ottenere ottimi risultati senza grandi spostamenti e a prezzi contenuti".

# CCT LINGUISTIC AND CULTURAL EDUCATION

## QUALITY AND SERVICE FOR STUDENTS



COMPANY PROFILE

Margaret De Lorenzi-Pertot director

**The CCT School of Linguistic and Cultural Education is celebrating its 30th anniversary. Established in 1983 to teach German language and culture it has grown over the years, expanding its offer to include a wide variety of language and science courses.**

small and equal groups, with a pedagogical programme matched with the state school. The sector of summer courses accounts for the lion's share of the CCT clientele; students obtain great results at reasonable prices without moving far away from home."



### CCT Formazione Linguistica e Culturale

Viale Cattaneo 27  
6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 923 49 18  
Fax: +41 (0)91 922 93 54  
E-mail: info@cct.ch  
Web: www.cct.ch



Mrs De Lorenzi explains that quality is very important in language teaching. "The company philosophy has always been about finding the right balance between high quality and affordability. This commitment has been recognised by the edu-Qua Swiss certificate for ongoing training operators and its membership to the Swiss Federation of Private Schools. The CCT takes its offering very seriously, and this commitment has contributed to building a vast portfolio of companies interested in staff training services, including on-site teaching. The objective-oriented skill and the great flexibility in adapting courses to the customer's needs have made the CCT a preferred partner."

The CCT personalised service includes language studies abroad, too. "Schools are carefully selected, either visited on their premises or through direct contacts established in international workshops. The courses can take place worldwide, and the CCT also works to find schools outside the conventional locations on the market. Meticulous care, and sound analysis of customer's objectives are carried out by our language courses abroad service with professionalism to search for the best solution in order to achieve the optimal result: from individual lessons at the teacher's home, providing total and rapid linguistic immersion, to language courses paired with a sport or cultural activity. Initiation at the CCT, and further consolidation in the country of the language being studied make objectives attainable in a shorter time."

For children and students looking for intensive refresher classes, the CCT organises summer courses, which are held in high regard in the whole canton. "During July and August are available intensive language and maths classes, in

Increased contact with new developments in a globalised world has made language skills a vital asset, and an essential element for success in every sector. Founded in 1983, the CCT is renowned for the high professionalism and quality of its teaching. Year on year, the initial German and Italian courses have been joined by French, English, Russian, Spanish and several scientific subjects (maths, physics and chemistry). Children, students, adults and career professionals come to the school to expand their linguistic and scientific knowledge. In its thirty years of teaching, the CCT has taken more than 40,000 people through its courses, totalling more than 20,000 hours' lesson per year.

While visiting the new branch in Viale Cattaneo 27, we asked director Margaret De Lorenzi-Pertot (degree in literature and federal certified teacher) what makes the CCT stand out. "First and foremost, our success comes down to the great professionalism of our staff. We can call on a team specialised in languages and scientific subjects, made up of trained and highly motivated teachers working in a friendly, cosmopolitan environment. Our customers are accompanied through their learning on an individual basis: from working out their needs to defining objectives, from initial assessment to evaluating the achieved results."

Tests and certifications are ultimately how the teaching must conclude. "The CCT carries out assessments and issues certificates of linguistic ability, and conducts selection interviews on behalf of third parties to find staff suited to their linguistic requirements. Teachers receive continuing training, which enables the CCT to prepare students for all types of international exams with a pass rate of over 90%."





**A**lpeX Pharma is a drug delivery company focused on the development and commercial manufacture of effervescent and proprietary orally disintegrating tablets (ODT), pharmaceutical and nutraceutical products.



**Alpex**  
PHARMA

**Alpex Pharma SA**

Via Cantonale  
CH-6805 Mezzovico (Lugano) -  
Switzerland  
Tel: +41 (0)91 935 51 10  
Fax: +41 (0)91 935 51 20  
E-mail: [contact@alpex.com](mailto:contact@alpex.com)  
Web: [www.alpex.com](http://www.alpex.com)

## ALPEX PHARMA SA

### DEVELOPMENT & MANUFACTURING FAST RELEASE PRODUCTS FROM SWITZERLAND

The predominant focus for AlpeX Pharma is the development of solid dosage forms to deliver drugs directly into the oral cavity in order to potentially improve the bioavailability of drugs and at the same time, improve patient compliance and convenience. AlpeX Pharma has more than 20 years of cGMP manufacturing experience and formulation development. AlpeX Pharma was established in 1985 and was managed from 1992 by Elan Corporation as Elan Pharma SA. The majority of its share capital was acquired in 2004 by Private Equity Funds managed by Signet Healthcare (SMH group - USA). AlpeX Pharma, which currently employs

about 70 people, is conveniently located in a state of the art, cGMP 7'000 sq. meter facility, housing 2 independent dedicated plants for Pharmaceutical and Nutraceutical Products in Mezzovico, Switzerland, approximately 12 kilometers north of Lugano, 80 km north of Milan and 180 Km south of Zurich.

Capabilities include:

- ODT technology
- effervescent technology
- formulation development
- contract manufacturing
- taste masking

**Major Advantages of AlpeX' "Orally Disintegrating Technology" include**

- Convenient dosage form at any time and place, can be taken without water.
- Easy to use for swallowing disorder patients - a high proportion of population have swallowing disorders, dysphasia.
- Potential faster onset of action than conventional oral dosage forms.
- Increased patient compliance.
- Broad applicability to many therapeutic categories:
- Proprietary Patented Technology.
- Life-cycle management, expanded patent protection.
- High drug concentration, up to 500 mg / tablet.
- Marketing advantage – offering greater choice to patients and consumers.

**"ODT technology" is being used for a Wide Range of Pharmaceutical Products:**

- AlpeX Pharma employs a unique patent protected process for the manufacturing of ODT tablets.
- AlpeX Pharma's tablets have a significant advantage, as they are robust enough to be filled into bottles and shipped in bulk and do not have strict restrictions for drug loading or use of taste masking technologies.

■ Clinical studies – efficacy of ODT approach has been proved "in vivo" by many bioavailability/ bioequivalence studies conducted on AlpeX Pharma products, where in all cases the ODT is bioequivalent or super-bioequivalent to the reference product.

■ AlpeX Pharma believes that its "orally disintegrating technology" has the potential to become the platform for a wide range of drugs, as is evidenced by the significant number of fast dissolving products on the market. The ODT technology can be applied across many therapeutic categories: Analgesics/Inflammation, Parkinson's Drugs, Migraine, Hypnotics/Narcotics, Antacids/ Ulcer, Erectile Dysfunction Drugs, Anti-diarrhea's, Cough/Cold/ Flu remedies, anti-emetics, Cardiovascular, Antihistamines, Irritable Bowel.

**Major Advantages of Effervescent Technology include**

- Better and faster absorption.
- Improved gastric tolerability because buffered solution.
- Optimal concentration distribution.
- Suitable for patients with swallowing disorders.
- Simple handling and measuring into exact doses.
- Increase in liquid intake.
- Patient compliance.

# ALPIQ INTEC TICINO SA

## AL PASSO CON I TEMPI



ticinese la possibilità di progettare ed installare impianti fotovoltaici, per esempio. Oppure - e questo avviene in collaborazione con Alpiq E-Mobility AG - di proporre soluzioni individuali per la ricarica delle batterie delle auto a trazione elettrica".

È noto che la trazione elettrica è una tecnologia che si sta sempre più affermando e rappresenterà la mobilità del prossimo futuro. Tutti i principali costruttori automobilistici lavorano allo sviluppo di veicoli

Alpiq InTec Ticino, ci spiega il direttore Marco Togni, è in grado di soddisfare tutte le esigenze della clientela. Il campo di attività è quello dell'installazione elettrica, degli impianti di riscaldamento, di ventilazione, di climatizzazione, di raffreddamento e sanitari, della comunicazione, dell'automazione, dei quadri elettrici e della sicurezza. In tutti questi settori vengono proposte soluzioni tecnicamente all'avanguardia ed economicamente sostenibili.

"Quotidianamente - continua il direttore - realizziamo, gestiamo ed effettuiamo manutenzione di installazioni elettriche, installazioni meccaniche, quadri di comando e distribuzione, reti telematiche, sistemi di rilevazione di estinzione incendio, impianti antiscasso e antiaggressione, impianti di controllo accessi e di gestione dei tempi di presenza, sistemi di videosorveglianza per l'industria, la casa e la gestione tecnica degli edifici". "A complemento di queste attività - continua l'ing. Togni - disponiamo di un servizio di picchetto attivo su tutto il territorio ticinese nell'arco delle 24 ore, 365 giorni l'anno". Tra le commesse più significative di Alpiq InTec Ticino citiamo il Termovalorizzatore di Giubiasco, il centro commerciale Ovale di Chiasso e il cantiere del costruendo polo culturale del LAC di Lugano. Il fatto di far parte di un grande gruppo tecnologico attivo sia a livello nazionale che internazionale permette ad Alpiq InTec Ticino di usufruire di una rete e di una gamma di prodotti all'avanguardia. Uno dei campi in cui ci si muove è quello del risparmio energetico e della mobilità sostenibile. In questi due ambiti - ci spiega il direttore Togni - siamo in grado di offrire al mercato

elettrici efficienti e performanti, che avranno bisogno di una rete di ricarica capillare sulla rete stradale, nei posteggi a domicilio e nelle autorimesse pubbliche. Grazie ad accordi con alcune case automobilistiche - continua ancora il direttore di Alpiq InTec Ticino - installiamo, presso gli acquirenti di auto elettriche, colonnine di ricarica. Ovviamente ogni cliente ha esigenze specifiche. Per questa ragione esistono diversi prodotti studiati per i singoli utilizzatori, quali ad esempio alberghi e autorimesse. I tempi di ricarica vanno dai pochi minuti (15-20 minuti del Coffee&Charge) alle 8 ore (Sleep&Charge). Il tutto gestito in modo 'intelligente' (smart, per usare una parola in voga) in modo da non sovraccaricare troppo la rete elettrica.

"Ovviamente questi ultimi settori non rappresentano l'attività principale di Alpiq InTec Ticino, ma rendono bene l'idea dell'evoluzione che sta attraversando il settore dell'installazione degli impianti elettrici", conclude l'ing. Togni. Gli edifici del futuro non avranno soltanto bisogno di impianti elettrici classici, ma dovranno tenere conto delle mutate esigenze in termini di consumo degli utenti."



COMPANY PROFILE

**P**resente in tutti gli ambiti dell'impiantistica per edifici, della gestione degli edifici e della tecnica dei trasporti, Alpiq InTec Ticino SA ha l'esperienza e la competenza per poter offrire ai propri clienti tecnologie complesse e all'avanguardia. Con 330 collaboratori, l'azienda ticinese del gruppo svizzero e internazionale Alpiq è presente su tutto il territorio ticinese con succursali a Bellinzona, Bodio, Locarno, Mendrisio, Lugano e Rivera.

# ALPIQ

**Alpiq InTec Ticino SA**

Via Cantonale  
CH-6802 Rivera  
Tel.: +41 58 261 00 00  
Fax: +41 58 261 00 01  
e-mail: info.ait.ticino@alpiq.com  
Web: www.alpiq-intec.ch



M. Anastasi Giuliano, Direttore

**P**assione, etica e competenze sono le caratteristiche peculiari dello Studio Anastasi di Locarno che da 25 anni offre servizi d'ingegneria diversificati che spaziano dal genio civile all'edilizia, dalle gallerie all'idraulica strutturale, all'elettromeccanica. Caratteristiche che hanno consentito alla società di mantenere inalterata la propria offerta anche in anni di congiuntura difficile.

Quest'anno lo Studio ha compiuto 25 anni di attività. Fondato nel 1987, lo Studio occupa oggi oltre 20 collaboratori e l'attività spazia anche a livello internazionale con uno ufficio a Verbania (Italia) diretto dall'Ing. Alessandro Pederzani e un altro a Melbourne in Australia. Un fattore,



**ANASTASI INGEGNERIA**

**Anastasi Sa Ingegneria**

Via Stefano Franscini 27  
CH-6601 Locarno  
Tel.: +41 (0)91 752 22 23  
Fax.: +41 (0)91 752 22 53  
E-mail: info@anastasi.ch  
Web: www.anastasi.ch

# ANASTASI SA INGEGNERIA

## 25 ANNI DI IMPEGNO



l'internazionalità, che si rispecchia anche tra i dipendenti che provengono oltre che dal Ticino, da mezza Europa e che, unitamente alle competenze, ha permesso allo Studio di affrontare con successo le fasi alterne della congiuntura degli ultimi decenni. Attualmente, ad esempio, lo Studio è impegnato in progetti ferroviari fra i quali figura il nuovo collegamento ferroviario Mendrisio-Varese e una linea della Metropolitana di Palermo, in Sicilia. Tra le opere realizzate si segnalano il nuovo Termovalorizzatore RSU di Giubiasco (*"Probabilmente l'ultimo del genere in Svizzera, visto che tutti gli altri cantoni sono già dotati di impianti che in futuro avranno soltanto bisogno di manutenzione o rinnovo"*, precisa l'Ing. Giuliano Anastasi), il Porto regionale di Locarno, il cunicolo tecnico della galleria Melide-Grancia. La linea Mendrisio-Varese permetterà di connettere la rete ferroviaria svizzera all'aeroporto internazionale della Malpensa. *"Quest'opera ci ha visti impegnati nella fase iniziale con la progettazione di massima dell'intero tracciato fino a Varese ed ora nuovamente con il Consorzio MEGAferr2 -* precisa l'ingegner Anastasi *- nella progettazione esecutiva e direzione lavori per le opere su suolo svizzero tra Mendrisio e il Gaggiolo".* Nel Consorzio diretto dalla Anastasi Sa partecipano gli studi Lurati Muttoni Partner Sa di Mendrisio e Basler&Hofmann di Zurigo. I committenti sul territorio elvetico sono le Ffs. Ma l'impegno dello Studio non si limita alla progettazione di opere di genio civile: lo Studio si sforza anche di lasciare un segno dal profilo etico nella comunità con l'istituzione, nel 2004, del premio Anastasi per la migliore maturità liceale nel curriculum 'Fisica e applicazioni della matematica'. *"È un modo per cercare di avvicinare al mondo ingegneristico e della tecnica le nuove leve"*, spiega Anastasi che da sempre pone

al centro della sua attività l'individuo accanto al fatto tecnico, alla sfida per la realizzazione di un'opera ingegneristica, sia essa un palazzo, un ponte, una galleria o una diga. Per il venticinquesimo anno di attività, lo Studio Anastasi ha pure fatto dono alla Città di Locarno di un'idea di progetto per realizzare in Piazza Grande (quella del Festival internazionale del cinema, per intenderci) una fontana. Un'opera tesa a valorizzare una delle più belle e note piazze della Svizzera. Il codice etico aziendale, adottato fin dalla fondazione dello Studio, è sintomatico dell'approccio professionale voluto da Anastasi per il proprio Studio d'ingegneria nel quale si può leggere, tra l'altro, che *"i soci si impegnano a svolgere la professione secondo scienza e coscienza e a rispettare le regole della concorrenza leale. In particolare non svolgeranno prestazioni senza remunerazione, salvo in caso dei concorsi".* E la partecipazione a concorsi pubblici è una caratteristica saliente dello Studio Anastasi. *"Crediamo nella libera concorrenza. La maggior parte dei nostri mandati sono conquistati sul campo, attraverso gare d'appalto nazionali e internazionali. È un punto d'onore molto importante per me personalmente e per i soci dello Studio"*, afferma ancora Giuliano Anastasi che, lo ricordiamo, è anche presidente del REG, un registro professionale facoltativo a livello nazionale che conta oltre 15 mila iscritti. *"Si tratta di un'istituzione che mira a rendere trasparente le qualifiche professionali di chi presta servizi nel campo della progettazione, ma che purtroppo è riconosciuto soltanto parzialmente a livello governativo"*, precisa Anastasi con una punta rammarico, alludendo all'assenza di regole in Svizzera per la libera circolazione delle persone nel campo della progettazione.

# ERNST & YOUNG

## UNA SOCIETÀ ATTENTA ALLE PECULIARITÀ LOCALI

Ernst & Young è leader mondiale nei settori della revisione, consulenza fiscale e nel supporto alle transazioni come pure nei servizi di consulenza. **Il nostro obiettivo: riconoscere e sviluppare il potenziale dei nostri clienti e dei nostri collaboratori.** I nostri 152.000 collaboratori sono uniti da valori e da criteri di qualità comuni.

In Svizzera Ernst & Young SA è una delle principali società di revisione e di consulenza. Nelle 10 sedi occupa ben 2'000 collaboratrici e collaboratori.

In Ticino Ernst & Young SA è presente da quasi 50 anni, prima con il gruppo Neutra e dal 1995 con uffici propri ed è quindi orgogliosa di potersi annoverare fra le prime società internazionali di revisione e consulenza che hanno riconosciuto l'importanza strategica che riveste il Canton Ticino per la Svizzera e per l'Europa. La crescita della piazza finanziaria luganese ha contribuito in maniera decisiva allo sviluppo delle nostre attività correlate a questo settore.

La struttura attuale conta quasi 60 collaboratori di cui oltre la metà è in formazione per conseguire attestati federali e specialistici, specifici alla

professione di revisore, fiscalista e consulente in ambito contabile ed informatico (Swiss GAAP FER, IFRS, US-GAAP, CISA ecc.). Oltre l'80% dei nostri collaboratori ha conseguito, prima di iniziare la propria carriera presso Ernst & Young SA, un titolo accademico in Ticino o oltre Gottardo.

La scelta operata da Ernst & Young SA, grazie all'insediamento sul nostro territorio di aziende a vocazione internazionale e globale, è stata quella di attirare persone con esperienze maturate all'estero in modo da poter sviluppare in loco competenze specifiche necessarie per garantire servizi di qualità.

Ernst & Young SA è e rimane una società di consulenza con un occhio attento alla realtà locale e in special modo alle piccole e medie imprese che rappresentano una parte molto importante del substrato imprenditoriale ticinese e del nostro portafoglio clienti.

**Ernst & Young SA è già pronta ad affrontare, assieme ai propri clienti, le sfide future.** Le modifiche apportate al Diritto contabile che entreranno in vigore nel 2015 avranno effetti su tutte le



COMPANY PROFILE

aziende. Nei prossimi anni diverranno d'attualità anche per le aziende locali temi quali: la verifica e certificazione del Bilancio di sostenibilità, le conversioni dei rendiconti finanziari a normative come gli Swiss GAAP FER (Enti pubblici, Aziende elettriche, Ospedali) o certificazioni speciali quali la contabilità analitica secondo REKOLE.

**Per un'azienda come Ernst & Young SA le sfide future rappresentano l'essenza di vita e la chiave di successo.**

## AN ORGANIZATION ATTENTIVE TO LOCAL DISTINCTIVENESS

Ernst & Young is a global leader in the fields of auditing, tax advice, transaction support as well as consulting services. **Our goal: to identify and to develop both our customers' and our staff's potentials.** Our 152,000 people are united by shared values and shared quality criteria.

In Switzerland, Ernst & Young SA is one of the major auditing and consulting firms. No less than 2,000 people are employed in 10 branches.

Ernst & Young SA has been present in Ticino for almost 50 years: first with the Neutra group and since 1995 with own premises. The company is hence proud of ranking among the first international auditing and consulting firms which have realized the strategic importance of the Canton of Ticino within both Switzerland and Europe. The growth of Lugano as a financial marketplace has considerably contributed to the development of our sector-related operations.

At present the organization chart comprises almost 60 people; more than half of them are under training to obtain federal and specialist certificates, specific to the profession of auditor, tax adviser as well as consultant in the fields

of accounting and IT (Swiss GAAP FER, IFRS, US-GAAP, CISA etc.). Before starting their career at Ernst & Young SA, over 80% of our staff members have obtained an academic title in Ticino or "beyond the St. Gotthard".

As a result of the establishment of numerous companies with an international and global vocation on our territory, Ernst & Young SA has made their choice, i.e. to attract people with experience gained abroad in order to be able to develop specific skills on site that are necessary to guarantee quality services.

As a consulting firm, Ernst & Young SA has always been very attentive to local entities and particularly to small and medium-sized businesses, which represent an important part of the entrepreneurial substrate in Ticino and our customer portfolio.

**Ernst & Young SA is yet ready to meet future challenges in cooperation with their customers.**

The changes applied to the Accounting Law coming into effect in 2015 will have an impact on all companies. In the years ahead, subjects such as audit and certification of the sustainability balance, conversions of financial reports to

standards like Swiss GAAP FER (Public Boards, electricity companies, hospitals) or specific certifications such as analytic accounting based on REKOLE are expected to become topical issues even for the local businesses.

**Ernst & Young SA is an organization considering future challenges to be the essence of life and the key to success.**

**ERNST & YOUNG**  
Quality In Everything We Do

### ERNST & YOUNG

Corso Elvezia 33  
P.O. Box - CH-6901 Lugano  
Tel.: +41 (0)58 286 24 24  
Fax: +41 (0)58 286 24 00  
E-mail: stefano.caccia@ch.ey.com  
Web: www.ey.com/ch

**2** 0 milioni di chilometri, 40mila operazioni doganali, 300mila tonnellate trasportate, 4mila clienti, 25mila spedizioni sono le medie annuali che riassumono in cifre l'attività di Cippà Trasporti di Chiasso che offre soluzioni personalizzate nei settori dei trasporti in tutta Europa con ogni vettore, della logistica e delle pratiche doganali.

# CIPPÀ TRASPORTI SA

## TRASPORTO COME VALORE AGGIUNTO



[www.cippatrasporti.ch](http://www.cippatrasporti.ch)

Diretta da Roberta Cippà Cavadini, l'azienda è stata fondata nel 1967 dal padre Fausto. La ditta - che impiega 80 persone negli uffici di Chiasso e nelle filiali di Stabio, Milano e Ancona - garantisce il trasporto terrestre e ferroviario in tutta Europa, i trasporti eccezionali e le risedizioni aeree e navali in tutto il mondo. Il tutto con un'assistenza completa e molto personalizzata, affidata a un collaudato team di esperti, perché "il trasporto deve essere - spiega Roberta Cippà Cavadini - il valore aggiunto per la merce del cliente, affinché i suoi prodotti siano utilizzati secondo i suoi desideri". Seguendo questa filosofia aziendale, per Cippà Trasporti la qua-



### Cippà Trasporti SA

Via M. Comacini, 7  
6830 Chiasso  
Tel.: +41 (0)91 695.17.77  
Fax: +41 (0)91 695.17.79  
E-mail: [info@cippatrasporti.ch](mailto:info@cippatrasporti.ch)  
Web: [www.cippatrasporti.ch](http://www.cippatrasporti.ch)

lità non è solo un concetto astratto. "Per noi la qualità è pratica quotidiana. Ogni giorno, infatti, lavoriamo secondo i più alti standard europei lungo tutta la filiera, dalla selezione dei vettori più fidati all'operatività interna, fino alla consegna e anche oltre. Crediamo così tanto nella qualità che oltre a certificarci ISO 9001 nel 1996, organizziamo costantemente corsi di formazione professionale e manageriale per tutti i nostri collaboratori. Uno sprone a migliorare sempre più e, per chi ci sceglie, una concreta garanzia di affidabilità".

Come *claim* aziendale avete scelto "Swiss Attitude". Che cosa significa? "È un concetto che si può descrivere attraverso le caratteristiche del nostro modo di lavorare: passione, coraggio, affidabilità, cura, rispetto. Le persone che lavorano con noi condividono questi valori e li accrescono quotidianamente, offrendo con impegno e determinazione un servizio professionale al cliente per soddisfare qualsiasi sua richiesta".

Cippà Trasporti opera sostanzialmente in tre settori: trasporti internazionali, logistica e servizi doganali. Nell'ambito dei trasporti europei, compresa l'Europa dell'Est, sono garantite spedizioni efficienti, veloci e sicure, con ogni vettore, per qualsiasi dimensione e peso, e con il costante monitoraggio delle merci."

"Che sia un piccolo pacchetto di pochi grammi o un carico di centinaia di tonnellate, per noi tutti i trasporti sono speciali. Soddisfiamo qualsiasi esigenza, offrendo al cliente una vasta gamma di servizi personalizzati perché il nostro personale qualificato e competente sa quanto è importante

programmare tutto nel dettaglio per raggiungere l'obiettivo concordato, nei tempi e nel budget prefissati".

Molto apprezzati sono anche i servizi nel campo della logistica. "Con i nostri due magazzini a Chiasso e Tavazzano con Villavesco (uscita Melegnano Sud), mettiamo a disposizione 11.000 mq dove effettuare servizi di stoccaggio, deposito e movimentazione merci, deposito doganale, magazzino per conto terzi: spazi e soluzioni per garantire i più alti livelli di professionalità, qualità e competenza con la possibilità di una totale personalizzazione dei programmi di riordino scorte, così da ottimizzarne la gestione, la localizzazione e i tempi di trasporto. I vantaggi di usare il servizio di logistica e magazzino di Cippà Trasporti sono molteplici: la riduzione dei costi fissi, l'aumento dell'efficienza distributiva, la massima personalizzazione dei servizi e la velocizzazione delle pratiche doganali. E proprio a proposito di pratiche doganali, velocità e precisa attenzione sono il punto di forza di Cippà Trasporti. "Grazie all'esperienza maturata nel corso degli anni, i nostri professionisti sono sempre pronti a offrire la consulenza doganale necessaria e tutte le risposte in tempo reale, efficaci, precise e sempre praticabili sul deposito e recupero IVA e sdoganamento verso l'Unione Europea".

Cippà Trasporti è, dunque, "una realtà vivace e solida, come un albero che cresce, alimentato dalla linfa di nuove idee e di nuovi progetti per garantire sempre più servizi efficienti, precisi e sicuri. Siamo pronti a tutto, ma aspettatevi di più".

# DARWIN AIRLINE

## UNA STORIA IN CONTINUA EVOLUZIONE, PER UN SUCCESSO GARANTITO



Darwin Airline è la compagnia aerea regionale presente sul mercato svizzero ed europeo fondata per offrire soluzioni puntuali, veloci e dagli elevati standard qualitativi ai viaggiatori business e leisure.

La chiave del successo di Darwin Airline è nel team che, con l'acquisizione degli *assets* di FlyBaboo SA (avvenuta nel 2011), si compone ora di oltre 200 collaboratori, altamente qualificati, molto motivati e con una comprovata esperienza nel campo dell'aviazione, uniti dalla passione per il volo e per il proprio lavoro.

Charles Darwin con la frase: *"Non è la specie più forte a sopravvivere, né la più intelligente, ma quella più pronta al cambiamento"* non solo ha ispirato il nome, ma anche il motto perseguito dalla compagnia.

L'evoluzione di Darwin Airline è continua e inarrestabile in termini di acquisizioni, ampliamento del network e partnership.

Una delle collaborazioni più importanti concluse nel 2012 è stato il codeshare con **Swiss International Air Lines**. L'intento di questa collaborazione è quello di mettere a disposizione dei passeggeri di Swiss International Air Lines il network di destinazioni coperto da Darwin Airline, offrendo ottime connessioni con gli hub di Zurigo e Ginevra, usufruendo di prodotti e servizi di qualità. Questa strategia permette a tutti i viaggiatori che acquistano un biglietto Swiss di partire dai vari aeroporti serviti da Darwin Airline verso le numerose destinazioni del network Swiss.

Sono circa venti le destinazioni di Darwin Airline attive principalmente in Svizzera, Italia, Francia e Spagna. Durante l'anno, Darwin Airline effettua sia voli stagionali che voli charter per aziende, enti privati, gruppi sportivi e importanti Tour Operator attivi a livello internazionale.

La tratta Lugano-Zurigo a/r è servita da 4 voli giornalieri operati da Darwin Airline per conto di Swiss International Airlines.

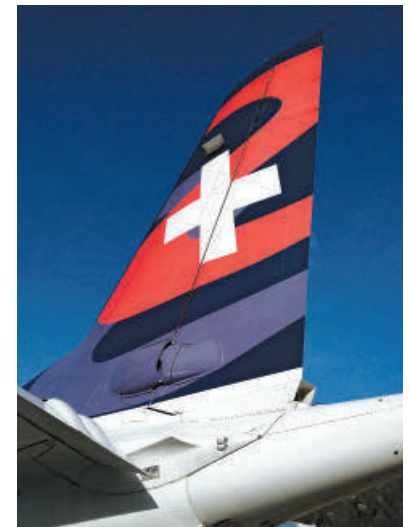
Dal 28 marzo 2011, sono stati inaugurati i collegamenti da Ginevra per Roma, Firenze, Venezia e da Nizza a Venezia. Al network si aggiungono le rotte stagionali da Ginevra per St.Tropez, Biarritz, Valencia e Ibiza. Sempre durante il 2011 sono stati attivati voli da Lugano a Crotone per la stagione estiva e per il periodo natalizio. Le rotte: Genova- Ginevra e Genova- Zurigo si sono aggiunte di recente al network di Darwin Airline.

Tutte le tratte del network sono state pensate per permettere al pubblico svizzero, ma più nello specifico a quello ticinese e del nord Italia, di disporre di comodi voli verso alcune delle mete più richieste. Darwin Airline e l'aeroporto di Lugano Agno hanno intrapreso un percorso di collaborazione per gestire al meglio questo costante ampliamento del network e garantire la qualità che da sempre contraddistingue la compagnia e l'aeroporto di Lugano Agno.

La flotta di Darwin è composta da **6 Saab 2000** da cinquanta posti e **2 Bombardier DASH Q-400** da 74 posti. In virtù della particolare dimensione e struttura, gli aeromobili della flotta Darwin Airline sono in grado di atterrare in tutte le diverse tipologie di aeroporti, inclusi quelli di piccole dimensioni come ad esempio Lugano e St.Tropez.

Per assicurare ai passeggeri massimo piacere e totale benessere durante il volo, Darwin Airline può contare su un equipaggio internazionale con elevato livello di formazione e professionalità, in grado di soddisfare al meglio le richieste della clientela. Gli ambienti interni eleganti e confortevoli garantiscono momenti di assoluto relax.

Nel corso dell'anno la compagnia ha annunciato il rilancio della **Premium Economy**, con linea dedicata alle prenotazioni per offrire un'assistenza prima e dopo il volo, **web check-in** disponibile da Lugano, Ginevra e Zurigo, **fast track** utilizzabile in molti aeroporti. L'accesso alla



COMPANY PROFILE

**C**ompagnia aerea regionale svizzera, Darwin Airline è stata fondata nel 2003 con l'obiettivo di creare una Business & Leisure Airline di riferimento nell'area alpina e subalpina attraverso la penetrazione in un settore di nicchia e in aree geografiche non coperte da altri operatori. Oltre all'headquarter di Lugano, è presente con una base operativa anche a Ginevra.

**VIP lounge** è stato esteso a 9 aeroporti; inoltre chi viaggia in Premium Economy ha il vantaggio di disporre di una franchigia per due bagagli di 32 kg ognuno.

Grazie a queste importanti iniziative strategiche, Darwin Airline punta a incrementare ulteriormente la sua clientela e a potenziare la sua presenza nell'area **alpina e subalpina**.

**DARWIN**  
airline

### Darwin Airline

Tel Call Center:  
+41 (0)848 177 177  
E-mail: sales@darwinairline.com  
Web: www.darwinairline.com



# CLINICA HILDEBRAND CENTRO DI RIABILITAZIONE BRISSAGO

## COSTRUITO ATTORNO ALL'UOMO



**La clinica Hildebrand è un centro di riabilitazione moderno e perfettamente attrezzato, dotato di strutture terapeutiche e diagnostiche al servizio dei pazienti degenti e ambulatoriali. Situata a Brissago, la clinica privata che si affaccia sul Lago Maggiore, è fiera di poter assicurare in un clima familiare, standard di elevata qualità ai propri pazienti, grazie a uno staff medico, terapeutico e infermieristico specializzato nella riabilitazione.**



### Clinica Hildebrand

#### Centro di riabilitazione Brissago

Via Crodolo - 6614 Brissago

Tel.: +41 (0)91 786 86 86

Fax medico: +41 (0)91 786 86 87

Fax amministrativo:

+41 (0)91 786 86 88

Mail: [info@clinica-hildebrand.ch](mailto:info@clinica-hildebrand.ch)

Site: [www.clinica-hildebrand.ch](http://www.clinica-hildebrand.ch)

Fu nel 1953 che Else Hildebrand, in memoria del padre Guglielmo, decise di creare un centro di riabilitazione. Preceduta nel 1955 dall'istituzione a Sarnen della Fondazione Hildebrand, la clinica fu costruita nel 1963. Da allora la clinica è cresciuta considerevolmente sostenendo una serie costante di investimenti nelle infrastrutture. Accompagnato da un graduale e continuo potenziamento del personale specialistico impiegato, tutto questo ha permesso al centro di profilarsi quale punto di riferimento a livello nazionale nel campo della riabilitazione neurologica, in particolare modo nei trattamenti riabilitativi di tipo neurocognitivo, come pure nel campo della riabilitazione muscoloscheletrica. Questo insieme di competenze si completa con un'attività diagnostica e di trattamento dei disturbi neuropsicologici e del linguaggio. Di particolare importanza l'adozione di monitor multimediali per i pazienti e un'attività più accentuata nel campo della robotica.

"Sono convinto - spiega il direttore Gianni Roberto Rossi - che la nostra forza consista, prima di tutto, nel fatto di poter contare su di una organizzazione, su uno staff di professionisti e su una cultura d'azienda che permettono di interpretare la multidisciplinarietà (coesistenza di molte discipline medico-terapeutiche) in una dinamica autentica di lavoro inter-disciplinare: componenti fondamentali per poter offrire un percorso riabilitativo di punta." A dimostrazione del fatto che la Hildebrand cerca di anticipare le tendenze che nell'ambito sanitario prevedono un sempre maggior avvicinamento tra l'ambito acuto somatico delle cure e quello della riabilitazione, la clinica ha sviluppato delle collaborazioni con gli ospedali dell'Ente Ospedaliero Cantonale (EOC): in particolare modo con l'Ospedale Regionale di Locarno e con il Neurocentro della Svizzera Italiana, avviando una presa in

carico precoce del paziente candidato ad una riabilitazione e l'istituzione di percorsi di cura comuni. Dall'alleanza tra l'EOC e la clinica, nel 2007 è nata la rete riabilitativa "REHA TICINO". Tra gli obiettivi della REHA - certificata ISO 9001-2008 per i processi di progettazione ed erogazione delle prestazioni di riabilitazione muscoloscheletrica e di neuroriabilitazione - quelli di coordinare e sviluppare le prestazioni cliniche, migliorare la qualità e la sicurezza delle prestazioni fornite, favorire il contenimento dei costi attraverso sinergie ed economie di scala, promuovere la formazione e la ricerca.

La continua crescita concettuale e professionale della Hildebrand ha portato sulle rive del Lago Maggiore anche pazienti illustri provenienti dall'estero, ma la clinica ticinese è consapevole di quale sia il proprio ruolo: "Certo, il fatto di godere di un'ottima reputazione anche in Italia, non può che lusingarci poiché significa, che rispetto ai concorrenti, veniamo scelti con fiducia e ritenuti affidabili e competenti. Avere pazienti stranieri, per noi rappresenta sicuramente un arricchimento, ma questo avviene anche a vantaggio dei pazienti ticinesi, che, non dimentichiamolo rappresentano circa il 92% del totale delle giornate di cura."

Un aspetto a cui tiene molto il direttore è quello della qualità dei trattamenti. "Il nostro valore aggiunto è determinato dal nostro spirito innovativo ma soprattutto dalla qualità delle nostre risorse umane che rappresentano il principale driver di differenziazione dell'azienda in termini di qualità ed efficienza dei servizi sanitari offerti." La forza lavoro di 300 collaboratori formati e motivati garantisce in un clima familiare un'assistenza costante, una consulenza specialistica e un trattamento riabilitativo adeguato a ogni situazione, con particolare attenzione ai bisogni della popolazione ticinese.

# HILDEBRAND CLINIC BRISSAGO REHABILITATION CENTRE

## BUILT AROUND THE PERSON



COMPANY PROFILE

In 1953, Else Hildebrand decided to create a rehabilitation centre in memory of her father Guglielmo. Then, in 1955, the Hildebrand Foundation was established in Sarnen, and the clinic was built in 1963. Since then, the clinic has grown considerably, undergoing a continual series of investments in its infrastructure. Alongside the gradual and continual development of its specialist staff, this has allowed the centre to establish itself as a reference point at a national level in the neurological rehabilitation field, particularly for neurocognitive and musculoskeletal rehabilitation treatment. These specialisms are supplemented by diagnosis activities and treatment for neuropsychological and language disorders. The adoption of multimedia monitors for patients has been particularly important, as has increased activity in the field of robotics.

"First and foremost," director Gianni Roberto Rossi explains, "I believe our strength lies in being able to rely on our organisation, on our professional workforce and a company culture which allows multiple therapeutic disciplines to coexist and work together in a truly interdisciplinary manner: these are the building blocks for being able to provide leading-edge rehabilitation." This can be seen from the way that Hildebrand looks to anticipate trends in the health sector, where acute somatic treatments and rehabilitation are moving closer together. The clinic has developed partnerships with the canton's hospitals in the EOC group, especially the Locarno Regional Hospital and the Neurocentre of Southern Switzerland. They have launched a scheme to admit patients who can benefit from rehabilitation earlier, and established common treatment procedures. In 2007, the alliance between the EOC group and the

clinic led to the "REHA TICINO" rehabilitation network being formed. REHA is ISO 9001-2008 certified for its procedures for planning and providing musculoskeletal rehabilitation and neurorehabilitation, and its objectives are to coordinate and develop clinical services, improve the quality and safety of the services delivered, contain costs through synergies and economies of scale, and promote training and research.

Hildebrand's continual conceptual and professional growth has also brought distinguished patients from abroad to the banks of Lake Maggiore, but the Ticino clinic is aware of its true role: "Naturally, having a good reputation in Italy is flattering, since it means that we are trusted, and regarded as more reliable and competent than our competitors. Taking on foreign patients is certainly a boon for us, but it is also an advantage for Ticino patients who, let's not forget, represent 92% of our total daily care." The quality of treatments is very important to the director. "Our assets are our innovative spirit, and above all the quality of our human resources, which are the company's main differentiating factor in terms of the quality and effectiveness of the health services that we provide." The work of our 300 trained and motivated staff guarantees constant care, specialist advice and individual rehabilitation treatment for every situation within a familiar environment, with particular attention given to the needs of the people of Ticino.

**H**ildebrand clinic is a modern and well equipped rehabilitation centre, fitted with treatment and diagnostic facilities for inpatients and outpatients. The private clinic is located in Brissago, overlooking Lake Maggiore, and is proud to guarantee high quality standards for its patients within a familiar environment, made possible by the rehabilitation specialists on its medical, therapeutic and nursing staff.



### Clinica Hildebrand

**Centro di riabilitazione Brissago**  
Via Crodolo - 6614 Brissago  
Tel.: +41 91 786 86 86  
Fax medico: +41 (0)91 786 86 87  
Fax amministrativo:  
+41 (0)91 786 86 88  
Mail: [info@clinica-hildebrand.ch](mailto:info@clinica-hildebrand.ch)  
Site: [www.clinica-hildebrand.ch](http://www.clinica-hildebrand.ch)



1 2 3 **Assembling of the supercomputer Monte Rosa in Lugano**

Picture: CSCS

4 **View of the office building (left) and the computer building (right)**

Picture: CSCS

5 **The office block with its distinctive double layered glass facade**

Picture: Marco Carocari

6 **The office building is connected to the computer building by a bridge and an underground tunnel**

Picture: CSCS

# CSCS, IL CENTRO NAZIONALE DI SUPERCALCOLO

## NELLA NUOVA INNOVATIVA STRUTTURA DI LUGANO



**G**razie ai supercalcolatori, i ricercatori possono intraprendere strade prima mai percorribili con le sole teoria e sperimentazione. Il CSCS mette a disposizione i supercalcolatori e le competenze che aiutano a mantenere la ricerca scientifica svizzera all'avanguardia a livello mondiale. La nuova struttura del CSCS assicura che i nuovi calcolatori per la comunità scientifica svizzera possano essere gestiti con flessibilità ed efficienza anche in futuro.



**CSCS**

Centro Svizzero di Calcolo Scientifico  
Swiss National Supercomputing Centre

### Swiss National Supercomputing Centre

Via Trevano 131 - 6900 Lugano  
Tel: +41 (0)91 610 82 11  
E-mail: info@cscs.ch  
Web: www.cscs.ch

La nuova struttura del CSCS (il Centro Svizzero di Calcolo Scientifico) a Lugano è parte della strategia High-Performance Computing and Networking Strategy (HPCN) approvata dal Consiglio Federale svizzero e dal Parlamento nel 2009. Il calcolo ad alta potenza (High-Performance Computing, HPC) ha conquistato un'enorme importanza negli ultimi dieci anni. In qualunque disciplina - che sia fisica, scienza dei materiali, scienza della salute, chimica, biologia, e in modo sempre più determinante nelle scienze umanistiche, sociali ed economiche - l'HPC è diventata una tecnologia essenziale complementare alla teoria e sperimentazione. I ricercatori in climatologia utilizzano l'HPC nelle loro previsioni meteorologiche, e MeteoSvizzera calcola le sue previsioni del tempo quotidiane sui calcolatori del CSCS. Le previsioni del tempo non solo descrivono il tempo e le possibili catastrofi naturali, ma sono anche in grado di dare informazioni essenziali ai servizi di controllo dell'aria nel traffico e su come mitigare gli effetti dei disastri ambientali.

Il CSCS è il partner delle università svizzere e degli istituti di ricerca nel campo dell'HPC. Il suo compito fondamentale è quello di fornire agli scienziati l'infrastruttura computazionale e le competenze necessarie alla loro ricerca. A questo fine il CSCS mette a disposizione e gestisce le ultimissime generazioni di supercalcolatori ed ha una squadra internazionale di circa 50 esperti che offrono agli utenti le loro competenze ed il supporto necessario per utilizzare in

modo efficiente i supercalcolatori. Nonostante il CSCS sia principalmente un'organizzazione che offre un servizio ai ricercatori dell'accademia e governativi, è anche disponibile per progetti provenienti dalla finanza e dall'industria.

La nuova struttura innovativa di Lugano che è stata inaugurata nel 2012 assicura anche per il futuro la gestione flessibile ed efficiente dei supercalcolatori sì da consentire al Centro di Calcolo di sostenere in modo ottimale la posizione della Svizzera come polo centrale di ricerca e di attività nel campo del supercalcolo. Al momento il nuovo CSCS è uno dei centri più efficienti al mondo dal punto di vista energetico ed ecologico. Il parametro che definisce l'efficienza energetica di un centro di supercalcolo è il power usage effectiveness (PUE) vale a dire l'utilizzo effettivo di potenza. Il valore PUE che ci si è prefissi come obiettivo per il nuovo CSCS è al di sotto di 1.25. Al momento della progettazione, questo valore era estremamente ambizioso per un centro di supercalcolo. Per essere uno dei centri energeticamente più efficienti ed ecologicamente sostenibile, un elemento chiave della progettazione è stato considerare l'utilizzo dell'acqua del lago di Lugano per raffreddare sia i supercalcolatori che l'edificio stesso. L'acqua del lago a 6 gradi centigradi usata per raffreddare i calcolatori, ha permesso di eliminare l'installazione di sistemi di raffreddamento convenzionali estremamente costosi e responsabili di circa un terzo del consumo energetico totale.

# CSCS, THE NATIONAL SUPERCOMPUTING CENTRE

## IN A NEW INNOVATIVE BUILDING IN LUGANO



COMPANY PROFILE



The new CSCS (Swiss National Supercomputing Centre) building in Lugano is part of the national High-Performance Computing and Networking Strategy (HPCN) that was passed by the Swiss Federal Council and Parliament in 2009. High-performance-computing (HPC) has gained enormously in importance over the last ten years. Whether it is in physics, materials science, health science, chemistry, biology, and increasingly, also in the humanities and social sciences and economics, HPC has become an essential enabling technology that supplements theory and experimentation. Climate researchers use HPC in their climate forecasts, and MeteoSwiss works out its daily weather forecasts on CSCS computers. Weather forecasts not only tell about the weather and possible natural hazards, but they also provide essential information for air traffic control services and also disaster mitigation.

CSCS is the partner for Swiss universities and research institutions in the field of HPC. Its basic task is to provide scientists with the computing infrastructure and expertise they need for their research. To do this, CSCS operates the very latest supercomputers and has an international 50-person team to offer its users all the expertise and efficient support they need with HPC. Although CSCS is essentially a service organisation for academic and government researchers, it is also available to projects from business and industry.

The innovative new building in Lugano that was inaugurated in 2012 will ensure that the supercomputers can continue to be operated flexibly and efficiently. In this way, the Supercomputing Centre can support Switzerland's position as a centre for research and business in the field of supercomputing in an optimal manner.

Today the new CSCS building is one of the most energy-efficient and ecologically sustainable supercomputer centres in the world. The parameter by which the energy efficiency of a supercomputer centre is measured is the PUE (power usage effectiveness) rating. The target PUE for the new CSCS building is below 1.25. At the time of planning, this rating was extremely ambitious for a supercomputing centre. In order to be one of the most energy-efficient and ecologically sustainable supercomputer centres, one of the key design features was to use water from Lake Lugano to cool the supercomputers as well as the building itself in summer. By using the 6-degree cold water from the lake to cool the computers, it was possible to forego the installation of conventional power-hungry cooling systems, which would otherwise have accounted for about a third of the total electricity consumption.

**W**ith supercomputers, researchers can investigate avenues of science that were never possible with theory and experimentation alone. CSCS provides the supercomputers and expertise that help keep Swiss science at the forefront of developments worldwide. The new CSCS-building will ensure that the machines for the Swiss science community can be operated flexibly and efficiently.



### Swiss National Supercomputing Centre

Via Trevano 131 - 6900 Lugano  
Tel: +41 (0)91 610 82 11  
E-mail: info@cscs.ch  
Web: www.cscs.ch



## DRIMA SA

### LA PERSONA GIUSTA AL POSTO GIUSTO

**D**a oltre trent'anni Drima SA opera nel settore del collocamento temporaneo e fisso e grazie alla propria esperienza e a personale dinamico e competente è in grado di soddisfare le esigenze delle maggiori aziende ticinesi che cercano collaboratori. Per poter svolgere al meglio il proprio compito, Drima SA ha due sedi, una a Lugano e una a Stabio.



#### DRIMA SA

Piazza Cioccaro 2 - 6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 923 26 61  
Fax: +41 (0)91 923 11 35  
E-mail: [info@drima.ch](mailto:info@drima.ch)  
Web: [www.drima.ch](http://www.drima.ch)

Via Cantonale 21 - 6855 Stabio  
Tel. +41 91 647 13 81  
Fax. +41 91 647 13 82  
E-mail: [stabio@drima.ch](mailto:stabio@drima.ch)  
Website: [www.drima.ch](http://www.drima.ch)

Il mondo del lavoro è in costante evoluzione e le esigenze delle aziende in fatto di personale diventano sempre più specifiche e complesse. Il ricorso ad agenzie di collocamento, diventa quindi fondamentale. Drima SA, fondata a Lugano nel 1980, è stata la prima agenzia ticinese ad operare nell'ambito del collocamento temporaneo e fisso, ed è regolarmente autorizzata dall'Ufficio Cantonale del Lavoro. "Forti del rispetto del codice deontologico in vigore nella nostra professione - spiega la responsabile Martina Giudici - mettiamo in pratica tutti i mezzi necessari per soddisfare le esigenze dei nostri clienti a trovare la persona giusta per il posto giusto. Ciò presuppone un'organizzazione aziendale improntata alla professionalità e alla capacità di saper interpretare i desideri delle imprese che ci contattano. In questo senso la nostra esperienza e la capacità di offrire servizi efficaci, ci hanno permesso di affermarci quali partner commerciali delle maggiori aziende operanti in Ticino".

Drima SA opera nella ricerca e selezione di personale tecnico, commerciale, quadri e dirigenti, utilizzando diversi metodi di ricerca che vanno dalla ricerca nella banca dati alla pubblicazione di annunci sia su canali esterni che sul proprio sito internet. Ma come avviene il processo di selezione dei candidati? "Drima SA utilizza un preciso processo di selezione. Dapprima si effettua l'analisi delle principali caratteristiche dell'azienda cliente e dei suoi fabbisogni, quindi si definisce il profilo del candidato, tenendo conto della filosofia aziendale, dell'ambiente di lavoro e della personalità dei superiori diretti. Seguono poi le fasi di scelta della metodologia di ricerca, stesura e presentazione dei profili dei candidati selezionati, partecipazione eventuale alle interviste con i candidati finalisti e controllo periodico durante la fase di inserimento del candidato. Una percorso completo che consente di essere

a fianco del cliente dall'inizio della ricerca sino all'assunzione". In questo senso, molto apprezzati sono la consulenza, nell'ambito di un mandato di selezione, per la redazione di annunci mirati e specifici con o senza il logo dell'azienda cliente, così come il supporto alla selezione eseguita direttamente dal cliente, effettuando una selezione o screening delle risposte pervenute ad un annuncio pubblicato direttamente dal cliente. Vediamo più in dettaglio i servizi di Drima SA, iniziando dal lavoro temporaneo; in questo campo l'agenzia opera nella selezione e nel collocamento di personale temporaneo nei settori artigianato, edilizia, industria e terziario. Drima SA è in grado di offrire il personale su misura per soddisfare ogni esigenza dei suoi clienti, sia essa di breve, media o lunga durata. Per quanto concerne il lavoro fisso, Drima SA opera nella ricerca e selezione di personale commerciale e personale tecnico. Interessanti anche due servizi che offrite ai clienti, il "try and hire" e il "payrolling"; di che cosa si tratta? "Il try and hire non è niente altro che la possibilità che Drima SA offre alle aziende - risponde Martina Giudici - di assumere senza costi aggiuntivi un collaboratore che abbia lavorato temporaneamente per almeno 3 mesi presso l'azienda cliente. Con il payrolling, possiamo inoltre gestire la totalità del personale di una azienda, occupandoci di tutte le pratiche burocratiche relative all'amministrazione del personale".

I servizi dell'agenzia sono gratuiti per le persone che ricercano un posto di lavoro; per le aziende che richiedono i nostri servizi, le condizioni per il personale temporaneo fanno sì che la tariffa oraria concordata preventivamente con il cliente sia comprensiva di tutti gli oneri sociali e delle indennità per vacanze, giorni festivi e 13esima. Per il lavoro fisso gli onorari sono fatturati solo se un candidato presentato da Drima SA viene assunto dalla ditta cliente.

# ERBICOL SA

## RICERCA E SVILUPPO ALLA BASE DEL SUCCESSO

In Ticino ci sono Pmi (Piccole e medie imprese) che innovano e conquistano nuovi mercati, ma sono sconosciute alla maggioranza della popolazione. «Purtroppo – continua Romelli – la consapevolezza della loro importanza (Pmi) da parte dell'autorità politica non si traduce necessariamente in semplificazioni burocratiche a favore delle stesse». Ricordiamo che gli imprenditori sono già confrontati con una situazione di mercato non sempre facile. "Ostacoli che sono puntualmente superati grazie agli investimenti nel settore della ricerca e sviluppo", afferma Romelli. Erbicol dalla sua fondazione è attiva nel settore delle pietrine artificiali per l'industria orologiera svizzera. "Siamo arrivati a coprire circa l'80 per cento della produzione nazionale e questo grazie alla nostra competenza e tenacia, ma soprattutto grazie alle nostre maestranze che sono in grado di rispondere bene a ogni sollecitazione da parte dei nostri clienti (i principali marchi svizzeri dell'orologeria)".

Da qualche anno però Erbicol ha cercato di diversificare i prodotti puntando su nuovi mercati (nel settore del risparmio energetico, per esempio). Prodotti che sono nati dall'ampio bagaglio di

conoscenze tecniche maturate negli anni e dalla forte collaborazione con istituti di ricerca universitari sia nazionali che internazionali.

"Pur avendo un portafoglio prodotti consolidato (rubini e zaffiri artificiali, ndr), la ricerca e lo sviluppo sono fondamentali. Il fatto di aver sul territorio una Scuola universitaria professionale (Supsi) con un Dipartimento delle tecnologie innovative molto competente ci ha permesso di sviluppare nuovi materiali e di conseguenza nuovi mercati. Grazie alla Supsi siamo stati in grado di entrare in progetti di ricerca di respiro europeo con Università tedesche e italiane (Karlsruhe e Torino)", spiega Romelli. Nel sito [www.erbicol.ch](http://www.erbicol.ch) sotto la voce Porous ceramics – Research and Development c'è un ampio ventaglio di progetti europei in cui l'azienda di Balerna è impegnata con successo. "Si parte dall'idea di innovare e migliorare un prodotto, si arriva alla conclusione di trovare nuove applicazioni e quindi nuovi mercati", conclude Romelli secondo cui è fondamentale, per continuare a fare industria in Svizzera e quindi in Ticino, innovare.

## R&D AS THE FOUNDATION FOR SUCCESS

There are SMEs (Small and Medium Enterprises) in Ticino that innovate and conquer new markets, but are unknown to the majority of the population. Unfortunately, Romelli continues, "politicians' awareness of SMEs' importance does not necessarily result in bureaucracy being simplified in their favour." Entrepreneurs are already facing a challenging marketplace. "These obstacles can be readily overcome through investment in the R&D sector," Romelli affirms.

Since its foundation, Erbicol has been producing artificial stones for the Swiss watchmaking industry. "We have managed to cover around 80% of national production. This can be attributed to our expertise and perseverance, but especially our workers who are able to respond well to our customers' requirements (the major Swiss watchmakers)."

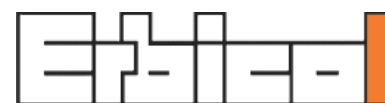
For a few years, though, Erbicol has looked to diversify its products by targeting new markets (in the energy saving sector, for example). These products are the fruits of vast technical expertise that has grown over the years, and strong links

with university research institutes at a national and international level.

"Although we have a sturdy product portfolio (Ed. synthetic rubies and sapphires), research and development remain crucial. Having a professional university (SUPSI, The University of Applied Sciences and Arts of Southern Switzerland) on site with an innovative, proficient Technology department has allowed us to develop new materials and operate in new markets as a result. Thanks to SUPSI, we have also been able to participate in research projects at a European level with German and Italian universities (Karlsruhe and Turin)," Romelli explains. In the Porous ceramics – Research and Development section of the [www.erbicol.ch](http://www.erbicol.ch) website, there is a list of wide-ranging European projects in which the Balerna company has successfully engaged. "You begin with the idea of innovating and improving a product, and then you discover new applications, and new markets in turn," concludes Romelli, who believes that for industry to continue in Switzerland, and therefore Ticino, innovation is key.

**A**ndata nel 1950 da Giuseppe Romelli, la Erbicol Sa di Balerna è ora alla terza generazione. "Stiamo preparando con successo la quarta generazione", ci dichiara sorridendo Luca Romelli, direttore generale della stessa. "Da sempre operiamo principalmente nel settore delle pietrine per l'industria orologiera svizzera", afferma Romelli che sottolinea con forza l'aggettivo 'svizzera' perché è un punto di forza della sua azienda.

**A**rbicol SA, based in Balerna, was founded in 1950 by Giuseppe Romelli, and is now in its the third generation. "We are successfully preparing the fourth generation," the company's managing director Luca Romelli says with a smile. "From the very beginning, we have mainly been producing stones for the Swiss watchmaking industry," states Romelli, stressing the word "Swiss", as it is one of the company's strong points.



### Erbicol Sa

Viale Pereda 22 - CH-6828 Balerna  
Tel: +41 (0)91 697 63 60  
Fax: +41 (0)91 697 63 69  
E-mail: [info@erbicol.ch](mailto:info@erbicol.ch)  
Web: [www.erbicol.ch](http://www.erbicol.ch)

**A** e radici di BDO SA di Lugano affondano in un passato fatto da 50 anni di esperienza della Fiderevisa e di 30 anni di esperienza della FSA. Una realtà radicata e consolidata nel tessuto delle piccole e medie imprese (PMI) ticinesi che in BDO possono trovare le competenze necessarie per affrontare in modo affidabile un contesto regolatorio in continuo mutamento.

Offriamo i nostri servizi ad aziende, a enti pubblici e al settore turistico (ristoranti e alberghi), ci spiega Christian Vitta, direttore della succursale ticinese di BDO SA con sede a Lugano. In pratica siamo un punto di riferimento per quanto riguarda la revisione dei conti, la consulenza aziendale, l'allestimento di business plan, di perizie e di due diligence, continua Vitta il quale precisa che la forza di BDO sta nel fatto di essere fortemente legata al territorio in cui



### BDO SA

Via G.B. Pioda, 14  
CH - 6901 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 913 32 00  
Fax: +41 (0)91 913 32 60  
E-mail: lugano@bdo.ch  
Web: www.bdo.ch

## BDO SA

### REVISIONE, CONSULENZA, FIDUCIARIA - AL SERVIZIO DELLE IMPRESE



Claudia De Stefano-Diana e Christian Vitta

opera, ma allo stesso tempo di far parte di un importante gruppo svizzero con 31 filiali sul territorio nazionale e oltre 820 dipendenti. A Lugano i collaboratori sono più di venti.

Una delle principali attività della nostra struttura è dedicata proprio alle Pmi, spiega invece Claudia De Stefano-Diana, Vice-direttrice e responsabile del settore della revisione. Il vantaggio per chi si rivolge a noi, continua Claudia De Stefano-Diana, è quello di avere a che fare con persone di riferimento che conoscono bene il territorio in cui operano, ma anche di avere accesso ai servizi di una rete nazionale e internazionale che il gruppo BDO è in grado di offrire. Il tutto in modo flessibile e a misura delle esigenze del cliente, aggiunge.

Tra i servizi più richiesti vi è ovviamente quello della revisione dei conti secondo i vari principi comunemente accettati basati sulle normative nazionali e internazionali, ma anche la consulenza per la costituzione di nuove attività. Noi crediamo nel tessuto economico ticinese, caratterizzato da realtà magari poco conosciute ma innovative e anche votate all'esportazione e quindi all'internazionalizzazioni, precisa la signora De Stefano-Diana. È vero che una parte importante dell'economia cantonale è costituita dal settore finanziario, ma anche l'industria ha un peso non indifferente e contribuisce a produrre ricchezza nel nostro Cantone in maniera rilevante, precisa Christian Vitta.

Con l'internazionalizzazione aumenta quindi la complessità di norme e regole (soprattutto contabili e fiscali). E qui viene in aiuto la competenza di un importante gruppo svizzero leader nel settore fiduciario.

Operiamo con un'organizzazione del lavoro a matrice che permette ad ognuno dei nostri collaboratori di seguire il cliente in maniera professionale e al contempo flessibile. Il cliente ha così modo di apprezzare l'accuratezza del servizio. Ogni azienda o ente pubblico ha le proprie peculiarità. Per questo motivo garantiamo soluzioni personalizzate e su misura in modo da accompagnare i nostri clienti con competenza. Il cliente può così dedicare le sue risorse in maniera ottimale alla sua attività principale. Grazie al nostro supporto il cliente è in grado di affrontare senza eccessive preoccupazioni i problemi generati da un sistema regolatorio sempre più complesso e in continua evoluzione, precisa ancora Claudia De Stefano-Diana.

Insomma, quando si ha un'idea imprenditoriale innovativa oppure si vuole ampliare un'attività già consolidata, non basta costituire una struttura giuridica qualsiasi per implementarla. Bisogna trovare un partner in grado di ridurre al minimo gli impegni per far fronte a compiti fondamentali necessari per una corretta gestione aziendale. La sede BDO SA di Lugano è uno di quei partner.

# FLP – FERROVIE LUGANESI SA

## UN TRENO LUNGO 100 ANNI LANCIATO VERSO IL FUTURO

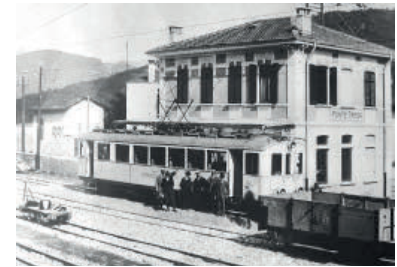


La ferrovia Lugano-Ponte Tresa fu inaugurata il 2 giugno 1912 alla presenza del Consigliere federale Giuseppe Motta. Su una linea di 12,2 km con tre gallerie, due viadotti e due ponti, viaggiavano 3 automotrici con 3 vetture rimorchio, 6 vagoni merci e 1 per il bagaglio. Una ferrovia il cui obiettivo era quello di permettere, soprattutto a studenti e pendolari provenienti dal Basso Malcantone, di raggiungere con più facilità il centro di Lugano. In questo secolo di attività si è assistito a un costante miglioramento della qualità, così da mantenere sempre un alto standard di sicurezza ed efficienza apprezzato, oggi, da 2 milioni di passeggeri. Le corse hanno oggi una frequenza di 15 minuti contro la mezzora iniziale. Le stazioni e le diverse infrastrutture sono state costantemente rinnovate, così come il materiale rotabile; le composizioni ferroviarie sono cinque a 3 vetture e due a 2 vetture. FLP Ferrovie Luganesi - il cui sviluppo ha sempre poggiato sulla volontà di affrontare con determinazione le difficoltà, considerato che mai si è entrati nel merito di ipotesi di smantellamento - è quindi un mezzo di trasporto moderno ed efficiente che risponde alle aspettative di una popolazione sempre più esigente. Per il futuro FLP è pronta a scrivere altre pagine epocali: "Potremmo proseguire nella direzione portata avanti nell'ultimo secolo - spiega il direttore, Ing. Giorgio Marcioni - ma una nuova concezione di trasporto pubblico e il mutamento delle abitudini e degli strumenti di mobilità, impongono un ripensamento dell'esercizio ferroviario, affinché diventi sempre più rispondente alle esigenze dell'agglomerato di Lugano. I progetti presentati grazie al sostegno del Cantone e della Commissione regionale dei trasporti del Luganese, prevedono una sostanziale trasformazione della FLP: da ferrovia suburbana (spesso chiamata piccola metropolitana), nel giro di vent'anni si potrebbe trasformare in un servizio

di tipo tranviario, facendo compiere un notevole salto di qualità alla mobilità pubblica di tutta la regione, collegando in modo elegante ed efficiente il Piano del Cassarate con quello del Vedeggio, la città e la periferia, la rete ferroviaria e autostradale con il centro cittadino".

Ecco in sintesi che cosa prevede l'idea progettuale denominata "PAL 2 - Tappa prioritaria", che comporterà un investimento di 270 milioni di franchi. Il progetto prevede di mantenere in esercizio il tracciato da Ponte Tresa a Bioggio, e da Bioggio si entrerebbe, grazie a un nuovo tunnel da scavare sotto la collina di Breganzona, fino al terminale dei bus urbani, localizzato in centro città (piazzale ex-Scuole centrali). Da Bioggio si proseguirebbe poi verso Manno. In una fase successiva si prevede di sviluppare la rete tranviaria, collegando inizialmente il centro città con il quartiere di Cornaredo e poi con il Pian Scairolo. Il ramo di Sorengo, che porta ora i treni fino alla Stazione FFS, verrebbe, in una fase provvisoria, utilizzato per delle navette tra la zona di Cappella Agnuzzo e la Stazione FFS, tragitto che percorso in treno dura molto meno che in automobile; quindi una soluzione particolare di P+R per facilitare l'accesso al centro e a coloro che provengono dalla Collina d'Oro e da Muzzano.

Quali quindi le opportunità di questo progetto? "La nuova concezione di mobilità permetterebbe collegamenti rapidi nell'agglomerato, e con la rete ferroviaria sarebbe un'alternativa efficace agli spostamenti in automobile. La realizzazione del progetto - conclude il direttore Marcioni - avrebbe un importante impatto sullo sviluppo economico, il riordino e riqualifica urbanistica e ambientale delle zone toccate, e permetterebbe un ulteriore sviluppo della mobilità lenta (percorsi pedonali, rete ciclabile) con un generale miglioramento della qualità di vita nella regione.



COMPANY PROFILE

**A** un secolo dalla sua costruzione, la Ferrovia Lugano-Ponte Tresa è un servizio fondamentale per la mobilità del Luganese, capace, rapido e frequente. Un progetto innovativo prevede di trasformare l'attuale linea suburbana in un servizio di tipo tranviario, che metterebbe in relazione le aree strategiche tra loro e con l'esterno e alleggerirebbe il carico stradale, per puntare a un futuro sostenibile della regione.



### FLP Ferrovie Luganesi SA

Via Stazione 8  
Ch - 6982 Agno  
Tel.: +41 (0)91 605 13 05  
Fax: +41 (0)91 604 61 05  
E-mail info@flpsa.ch  
Web: www.flpsa.ch



**Le FART SA sono una società di trasporti pubblici attiva nel Locarnese e nelle valli circostanti. L'offerta comprende la Ferrovia delle Centovalli, il servizio di autolinee per la rete urbana ed extraurbana, le funivie Verdasio-Rasa e Intragna-Pila-Costa, e l'ufficio vendita "La Biglietteria" con diverse proposte di escursione. Un servizio pubblico fondamentale e un gioiello turistico tra Svizzera e Italia.**



**FART  
Ferrovie Autolinee  
Regionali Ticinesi SA**

Via D. Galli 9 - Casella Postale  
CH-6604 Locarno  
Tel.: +41 (0)91 756 04 00  
Fax: +41 (0)91 756 04 99  
E-mail: [fart@centovalli.ch](mailto:fart@centovalli.ch)  
Web: [www.centovalli.ch](http://www.centovalli.ch)

# FERROVIE AUTOLINEE LE FART SULLA STRADA DEL SUCCESSO



La storia delle FART SA inizia nel 1898, quando scaturì la decisione di creare una ferrovia che collegasse le Centovalli con la Valle Vigizzo. La data di nascita, però, è quella del 1923 con il nome di FRT (Ferrovie Regionali Ticinesi) che diventa FART nel 1961 quando si aggiunsero le autolinee. Un lungo percorso di crescita che fa oggi delle FART - con la maggioranza del capitale detenuto da enti pubblici - una delle più efficaci ed efficienti aziende di trasporto del Ticino e una delle principali aziende regionali di trasporto a livello svizzero.

Direttore Mauro Caronno, qual è il ritratto di un'azienda che da tempo ha imboccato la strada del successo? "Fiore all'occhiello è la Ferrovia delle Centovalli (chiamata anche Centovallina), che collega Locarno con Domodossola e si situa in un contesto ferroviario interessante, in quanto offre il collegamento più diretto e affascinante tra la linea ferroviaria del Gottardo e quella del Sempione. L'importanza della ferrovia è dimostrata dal numero di passeggeri trasportati: 1'288'028 solo nel 2011 (con un aumento di 44'775 unità). Vista la crescita costante della nostra utenza, è stata aumentata la capacità di trasporto grazie all'entrata in servizio nel settembre 2011 di quattro treni Centovalli Express: composizioni per i collegamenti internazionali diretti, rimodernate e rese più capaci e confortevoli grazie a nuovi sedili, maggior spazio per il deposito bagagli, aria condizionata, nuova illuminazione interna e 80% del treno a pianale ribassato; in 1.a classe prese per computer e lampada individuale per la lettura. Grazie a una nuova carrozza intermedia ogni treno offre oggi 37 posti in più per un totale di 119 posti a sedere. Il paesaggio è tanto straordinario quant'è affascinante il percorso del treno, con i suoi 83 ponti, e le sue 34 gallerie".

Ma FART significa anche trasporto su strada... "La rete - spiega il direttore - si snoda su 119 km

ed è suddivisa in 10 linee, incluso il servizio Buxi. Il parco veicoli è composto da 50 autobus che hanno trasportato nel 2011 ben 4'779'504 viaggiatori (+206'144), con un successo particolare per il servizio urbano. Negli ultimi anni sono stati introdotti 19 veicoli ecologici, tutti provvisti di Sistema Informatico per la Gestione dell'Esercizio SIGE che permette la gestione a livello informatico dell'esercizio, come pure la trasmissione di informazioni in tempo reale all'utenza (per esempio l'annuncio automatico della prossima fermata a bordo veicolo, sia visiva che vocale)". Bene anche il settore delle funivie Verdasio-Rasa e Intragna-Pila-Costa, che hanno dato globalmente un risultato superiore sia come utenti che come proventi.

Un'azienda in crescita che crede nelle proprie potenzialità ed è importante a livello socio-economico... "Certo, continuiamo a investire per migliorare non solo la qualità dei servizi ai viaggiatori (orari, prezzi, sicurezza, comfort), ma anche quella dell'apparato gestionale e delle risorse umane, che ha raggiunto le 160 unità. A fine 2011 è diventata operativa, infatti, la nostra nuova sede in via Domenico Galli 9 a Locarno, per la necessità di trasferire in un unico edificio tutte le attività amministrative; oltre alla direzione e agli uffici, nella nuova sede trovano posto anche la Centrale Bus e i locali riservati al personale delle autolinee. Ma anche come indotto le FART rappresentano un'entità di rilievo, se si pensa che 24 milioni sono stati spesi sul territorio. Un dato importante soprattutto in un momento di crisi economica. Crisi che, complice la forza del Franco che frena gli afflussi dall'estero e spinge gli Svizzeri verso destinazioni dell'eurozona, ci vede sempre più impegnati non solo a livello di qualità, ma anche sul rafforzamento delle attività di marketing. Con queste premesse - conclude Mauro Caronno - guardiamo al futuro con fiducia".

# REGIONALI TICINESI SA

## FART SA ON THE ROAD TO SUCCESS...



FART SA's story began in 1898, when the decision was taken to create a railway line that would link the Centovalli with the Viguzzo Valley. The year it came to life, however, was in 1923, when it was known as FRT (Ferrovie Regionali Ticinesi - Ticino Regional Railways). This later became FART in 1961 with the addition of the bus network (Autolinee). The FART SA we see today is the result of a long process of growth - the majority of its capital held by public bodies - resulting in one of the most efficient transport companies in the Ticino canton, and one of the main regional transport companies in Switzerland.

Director Mauro Caronno, what is the profile of the company that has found the road to success over time? "The flagship 'Ferrovia delle Centovalli' (also known as the 'Centovallina' or 'Hundred Valley Railway') linking Locarno with Domodossola is placed in a prime railway location, providing the most direct and breathtaking link between the St Gotthard line and the Simplon line. The importance of the railway can be seen in the number of passengers it carries: there were 1,288,028 in 2011 alone (an increase of 44,775). As a result of the constant growth of our user-base, we have increased our transport capacity, with four new Centovalli Express trains which came online in September 2011. These allow direct international links, and have been modernised and made more capable and comfortable with new seats, more space for baggage, air conditioning, new internal lighting and 80% of the train sporting low floors; in 1st class there are power points for computers and individual reading lights. A new intermediate carriage now allows every train to provide 37 additional places, creating a total of 119 seats. The scenery is as extraordinary as the train's fascinating route, with 83 bridges and 34 tunnels."

But FART SA also provides road transport. "The network," explains the director, "unwinds over 119 kilometres and is divided into 10 lines, including the BUXI (Bus and Taxi) service. The fleet is made up of 50 buses, which carried 4,779,504 passengers in 2011 (an increase of 206,144), with the urban network proving particularly popular. 19 eco-friendly vehicles have been introduced in the last few years, all equipped with an automated information system which provides information to passengers in real-time (including automatic on-board announcements of the next stop, both displayed on screen and spoken out loud)". The Verdasio-Rasa and Intragna-Pila-Costa cableways have also produced top results, both in terms of users and takings.

It is a growing company that believes in its own potential, and is important at the socio-economic level. "Of course, we continue to invest to improve not just the quality of our services for passengers (timetables, prices, safety, comfort), but also our management and staff, which have reached 160 in number. At the end of 2011 our new headquarters was opened at 9 Via Domenico Galli in Locarno, to meet the requirement of transferring all our administrative activities into one building; apart from management and offices, the new headquarters also has space for a Bus Centre and areas reserved for bus staff. FART SA also plays a prominent role in industry, with 24 million francs spent in the region. This an important contribution at a time of economic crisis. In this crisis, the strength of the Franc is slowing investment from abroad and pushing the Swiss towards eurozone destinations, making us even more committed not only in terms of quality, but also in strengthening our marketing activities. With this in mind," Mauro Caronno concludes, "we look to the future with confidence."



COMPANY PROFILE

**F**ART SA is a public transport company operating in the region of Locarno and the surrounding valleys. It includes the Ferrovia delle Centovalli, or "Hundred Valley Railway", the bus service covering the city network and surrounding area, the Verdasio-Rasa and Intragna-Pila-Costa cable cars, and the "La Biglietteria" ticket service with a variety of excursions. It is a vital public service and a tourism gem linking Switzerland and Italy.



**FART**  
**Ferrovie Autolinee**  
**Regionali Ticinesi SA**

Via D. Galli 9 - Casella Postale  
 CH-6604 Locarno  
 Tel.: +41 (0)91 756 04 00  
 Fax: +41 (0)91 756 04 99  
 E-mail: [fart@centovalli.ch](mailto:fart@centovalli.ch)  
 Web: [www.centovalli.ch](http://www.centovalli.ch)



## FRUTTA BANFI SA

### OLTRE UN SECOLO DI QUALITÀ E FRESCHEZZA

**U**na ditta che unisce una lunga e importante esperienza (è stata fondata nel 1898) a un dinamismo giovanile e in continuo rinnovamento, che ha fatto della freschezza della frutta e verdura la propria bandiera. È la Frutta Banfi SA che, con sede a Gordola e con una succursale a Giubiasco, è attiva sui mercati ticinesi e della Svizzera interna seguendo una filosofia ultra centenaria che poggia sui pilastri della qualità.



La lunga storia di questa azienda inizia con il trasporto della merce con carri e cavalli, con i quali il suo fondatore Angelo Banfi si riforniva al Mercato di Milano, facendo apprezzare per primo nel Cantone, frutta e verdura fino ad allora quasi sconosciuta. Negli Anni '20 il suo successore Carlo Banfi introdusse i primi autocarri, che fino agli Anni '50 non erano dotati di frigorifero, obbligando così a combattere tutti i giorni una lotta contro il tempo. Il secondo successore, Umberto Banfi, allargò poi l'attività alla Svizzera Interna e creò diversi punti di vendita al dettaglio in Ticino. Il dirigente attuale, Mauro Bisi, prosegue su questa strada, portando avanti, inoltre, una politica di avvicinamento fra la produzione e il consumatore. Dopo 114 anni, la freschezza e la qualità sono ancora oggi i pilastri di tutta l'attività della Frutta Banfi SA, anche grazie a trasporti che

garantiscono in poche ore gli arrivi di qualsiasi genere di frutta e verdura da ogni parte d'Europa. Oltre al rifornimento "classico" al Mercato all'ingrosso di Milano ar no ogni giorno merci da Spagna, Olanda, Grecia, Francia e paesi d'oltremare. Durante la stagione viene data maggiore importanza alla produzione svizzera e soprattutto a quella ticinese.

La Frutta Banfi ha sempre mantenuto un ottimo equilibrio fra qualità e prezzo, non solo per i privati che si recano nei suoi punti vendita, ma anche per la ristorazione per la quale, grazie a una lunga esperienza, ha sempre cercato di evitare al massimo gli scarti.

Per favorire al massimo la tempestività delle forniture, Frutta Banfi SA, dopo la sede di Gordola, ha aperto una succursale a Giubiasco. Ma nel futuro di questa secolare e giovane azienda, sono in programma altri progetti di sviluppo.



#### Frutta Banfi SA

Via alle Gerre 13  
6596 Gordola  
Tel.: +41 (0)91 735 20 20  
Fax: +41 (0)91 735 20 21

Via Linoleum  
6512 Giubiasco  
Tel.: +41 (0)91 821 15 15  
Fax: +41 (0)91 821 15 19



# GANDOLFI

## JOHN P. GANDOLFI INSURANCE BROKERS, TRENT'ANNI DI ESPERIENZA NELLA GESTIONE DEL RISCHIO

"Le assicurazioni sono l'elemento essenziale del meccanismo economico mondiale. Sono fondamentali per una corretta gestione aziendale". Così John P. Gandolfi, direttore dell'omonima compagnia di broker assicurativi con sede a Lugano in via Cantonale 1, spiega in sintesi la sua attività professionale. "Qualunque attività economica comporta dei rischi. Noi, dopo attenta analisi, attenuiamo questo rischio. Che si rischiano di credito, d'incendio, di esportazione o di fabbricazione. Facciamo sì da intermediari tra compagnia assicurativa e cliente, ma con funzioni di consulenti indipendenti in quanto non siamo legati a nessuna compagnia", ci spiega John P. Gandolfi attivo da quasi un trentennio - dal 1980, per la precisione - sulla piazza luganese. "Sono stato il primo broker attivo in Ticino", sottolinea orgogliosamente. "E il primo legato ai Lloyd's di Londra tanto da aver assunto la carica di presidente dell'Associazione dei Brokers Lloyd's in Svizzera per ben 10 anni", precisa ancora. "La

nostra clientela è composita: va dal privato cittadino, al fiduciario, alle banche, passando dall'industria per arrivare ai musei. Insomma, dove c'è un bene o un servizio da assicurare, noi ci siamo". "La nostra forza - continua Gandolfi - è quella di conoscere bene il proprio cliente e le sue esigenze per poter strutturare un prodotto o un portafoglio assicurativo snello, sofisticato ed economicamente valido". Il servizio offerto è sempre personalizzato in quanto il broker non svolge solo un ruolo di intermediazione passiva tra compagnie e cliente ma diventa l'autentico motore del mercato stimolando la competizione. I consulenti della ditta luganese sono persone di esperienza, che parlano le principali lingue europee (inglese, francese, tedesco e italiano) e in grado di offrire servizi assicurativi validi in tutto il mondo. Principalmente per il mercato nordamericano, britannico, svizzero, italiano, francese e giapponese. La clientela è sostanzialmente svizzera ma operante in tutto il mondo.



COMPANY PROFILE

**A**ssicurare bene e servizi è il loro compito. Da consulenti indipendenti sono in grado di fornire prodotti e gestire portafogli assicurativi personalizzati ed economicamente sostenibili.

## THIRTY YEARS' EXPERIENCE IN RISK MANAGEMENT

"Insurance policies are an essential element in driving the global economy. They are essential for proper business management." This is how John P. Gandolfi, director of the insurance broking company of the same name with its head office in Lugano, in via Cantonale 1, summarises his professional activity. "Risks are a part of any economic activity. We conduct in-depth analyses in order to mitigate these risks. Whether the risk relates to credit, fire, export or production. Of course, we act as intermediaries between clients and insurance companies, but we also fulfil the role of independent consultants, with no ties to any one company," explains John P. Gandolfi, who for almost 30 years - since 1980 to be precise - has been an active player in Lugano's market. "I was the first broker to do business in Ticino," he boasts proudly. "And I was the first to be linked with Lloyd's of London, so closely in fact that I was President of the Lloyd's Brokers Association in Switzerland for a good 10 years," he goes on to tell us. "We have a varied client base ranging

from private individuals to trustees, banks right through to industry and even museums. In short, you will find us wherever there is a product or service to be insured." Gandolfi continues, "Our strength is that we have a good understanding of our own clients and their requirements, which enables us to structure an insurance product or portfolio that is straightforward, sophisticated and financially viable." The company always offers a personal service, whereby the broker not only acts as a passive intermediary between company and client but also becomes a genuine driving force in the market, stimulating competition. The consultants in this Lugano-based company are experienced people who speak the main European languages (English, French, German and Italian) and who are able to offer effective insurance services all around the world. They mainly work for the markets of North America, Great Britain, Switzerland, Italy, France and Japan. Majority of the clients are Swiss, who are active all around the world.

**I**nsuring goods and services is their job. As independent consultants, they can provide products and manage customised and financially sustainable insurance portfolios.



**Gandolfi**

Tel.: +41 (0)91 923 64 57  
Fax: +41 (0)91 922 72 83  
Web: [www.gandolfi.ch](http://www.gandolfi.ch)



*Grand Hotel  
Villa Castagnola*

*30<sup>th</sup> Anniversary  
1982-2012  
Grand Hotel Villa Castagnola*

*10<sup>th</sup> Anniversary  
2002-2012  
Restaurant Gallery Arté al Lago*



*Villa, Art & Gastronomy*

*Viale Castagnola 31 - CH 6906 Lugano - Tél. +41 (0)91 973 25 55  
info@villacastagnola.com - www.villacastagnola.com  
Member of Small Luxury Hotels of the World*

# CENTRO DI COMPETENZA AGROALIMENTARE

## “TICINO A TAVOLA” IL GUSTO DEL TERROIR



COMPANY PROFILE

**M**on è una rassegna ma è l'unico progetto ufficiale che vuole valorizzare in modo durevole, ogni giorno dell'anno, i prodotti agroalimentari ticinesi e i ristoranti che li utilizzano per cucinare piatti della tradizione o innovativi.



L'iniziativa "Ticino a Tavola" è coordinata dal Centro di Competenza Agroalimentare (CCA), diretto da GastroTicino e sostenuto dal Cantone nell'ambito della Nuova politica regionale; un progetto che, attraverso la collaborazione con il partner Unione Contadini Ticinesi (UCT) e la grande distribuzione, vuole favorire la conoscenza e l'utilizzo dei prodotti tipici nella ristorazione. In questo senso ristoratori, produttori e distributori che vogliono partecipare al progetto possono contattare il direttore Alessandro Pesce.

"Ticino a tavola" promuove i ristoranti che credono nel terroir ticinese e che, quindi, tengono in carta tutto l'anno uno o più piatti e/o un menu (che variano secondo le necessità o le stagioni), preparati esclusivamente con prodotti ticinesi; piatti che il buongustaio abbina ai vini del nostro Cantone.

In un'epoca nella quale la globalizzazione rischia di appiattire non solo i sapori, ma anche

le tradizioni, "Ticino a Tavola" si pone come la chiave che apre le porte alla una valorizzazione delle gemme che il giacimento agroalimentare del Canton Ticino regala a chi abbia la voglia e il desiderio di scoprirle: vini, formaggi dell'Alpe, carni e salumi nostrani, ortaggi e frutta, castagne, erbe officinali, farine, mieli, pesci di lago e acqua dolce, riso.

A questo proposito è possibile individuare i ristoranti che partecipano all'iniziativa, consultando il sito [www.ticinoatavola.ch](http://www.ticinoatavola.ch). Sito dove si possono trovare informazioni anche sui prodotti e i distributori.

GastroTicino è la federazione degli esercenti-albergatori e mette a disposizione degli oltre 1 700 membri servizi come il Segretariato, Ufficio Stampa & PR (grafica, web, eventi, inaugurazioni, campagne pubblicitarie, marketing), Ufficio giuridico, Ufficio della formazione professionale.



Centro di Competenza  
Agroalimentare

### GastroTicino

Centro di Competenza  
Agroalimentare  
Via Gemmo 11 - 6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 961 83 19  
E-mail: [ticinoatavola@gmail.com](mailto:ticinoatavola@gmail.com)  
Web: [www.ticinoatavola.ch](http://www.ticinoatavola.ch)



**La certezza dei risultati, le soluzioni su cui contare per proteggere ciò che abbiamo di più caro. Gruppo Sicurezza SA: idee, metodologie e soluzioni al servizio della sicurezza globale.**

La sicurezza è un valore importante, un bisogno che interessa tutti in prima persona e che si rivela fondamentale in ogni aspetto della vita. Da questa considerazione apparentemente semplice (e dalle strategie messe in atto per realizzarla), deriva il successo di una delle aziende più vitali, efficienti e dinamiche della Svizzera Italiana: Gruppo Sicurezza SA.



**GRUPPO SICUREZZA**  
holding

### Gruppo Sicurezza SA

Via Cantonale 20  
CH – 6942 Savosa  
Tel.: +41 (0)91 935 90 50  
Fax.: +41 (0)91 935 90 59  
E-mail: info@grupposicurezza.ch  
Web: www.grupposicurezza.ch

## GRUPPO SICUREZZA SENTIRSI SICURI

La holding di Savosa rappresenta, da oltre trent'anni, il punto di riferimento per la progettazione e realizzazione di sistemi di sicurezza e si distingue sul mercato grazie ad un approccio fortemente orientato alla soddisfazione del cliente e alla prevenzione di ogni tipo di fattore di rischio. Mentre molti competitor evocano scenari preoccupanti – facendo leva su paure, insidie e incertezze della vita di ogni giorno –, Gruppo Sicurezza punta su valori positivi e concreti, sulla serenità di chi si sente tranquillo e protetto, sull'efficacia e sulla solidità delle proprie soluzioni.

Il claim dell'azienda dimostra chiaramente questa filosofia. "Liberi di sentirsi sicuri" è la tranquillità di non doversi preoccupare, la certezza di essere in buone mani e di poter contare su un partner attento che vigila 24 ore su 24 su ciò che più ci sta a cuore: gli affetti, la casa, l'azienda, il patrimonio familiare.

Un'attenzione discreta e riservata, costruita giorno per giorno attraverso strumenti ben precisi: know-how specifico, innovazione continua, tecnologia all'avanguardia, i migliori professionisti del settore, un'offerta commerciale sempre strutturata e puntuale.

Grazie a questo approccio, Gruppo Sicurezza è in grado di rispondere in maniera flessibile alle diverse necessità della propria clientela. Negli anni le competenze maturate dall'azienda sono cresciute di pari passo col mercato, interpretandone – e spesso anticipandone – le reali esigenze ed evoluzioni. Ad oggi, Gruppo Sicurezza può contare sui seguenti servizi:

- Sistemi di allarme, rivelazione incendio e videosorveglianza
- Controllo accessi e gestione dei tempi di lavoro
- Impianti audio
- Sistemi di controllo per uscite di emergenza
- Accompagnamento di persone e valori

- Consulenze e audit
- Servizi di centrale operativa 24 ore su 24
- Servizi di sicurezza
- Formazione e coaching.

Se ogni abito ha una misura, la taglia della sicurezza è universale: per questo Gruppo Sicurezza si rivolge sia ai privati sia alle aziende, passando per enti pubblici, istituzioni private e grandi gruppi industriali. E lo fa con la forza dei propri numeri.

#### Qualche esempio:

- 3.400 i sistemi anti-intrusione sviluppati per i privati, gli stabili industriali e commerciali, i musei e le opere pubbliche.
- 500 i sistemi di rilevazione incendi
- 450 i sistemi di videosorveglianza
- 250 i sistemi di sicurezza in ambito bancario
- 200 impianti di sonorizzazione e audiovisivi
- 150 i sistemi di controllo accessi e gestione del personale

Ma non è tutto. In un settore delicato come quello della sicurezza, è fondamentale poter disporre di strumenti sempre all'avanguardia e di metodologie assolutamente rigorose in termini di qualità. Gruppo Sicurezza si dimostra leader anche in questo contesto, basti pensare al recente sviluppo dell'evoluta Satel Control (sviluppata per consentire, ad esempio, la geolocalizzazione in tempo reale di persone, beni e veicoli) o alla certificazione ISO 9001 ottenuta fin dal 2000.

Questi aspetti, uniti al resto delle eccellenze aziendali, hanno reso possibile una crescita costante e continua del gruppo, che oggi può vantare oltre 30 dipendenti, nuovi mercati aperti negli Emirati Arabi, in Angola e in Qatar, oltre alla gestione continuativa di importanti progetti in Svizzera e nel mondo.



# GRUPPO SICUREZZA

## FEEL SAFE



**R**eliable results, and solutions that can be counted on to protect what is most important to us. Gruppo Sicurezza SA: ideas, approaches and solutions providing global security.

These aspects, when combined with the rest of the company's assets, have cemented the group's **constant and continual growth**, as it now boasts more than 30 employees and opens up new markets in the United Arab Emirates, Angola and Qatar, while continuing to manage major projects in Switzerland and around the world.



**GRUPPO SICUREZZA**  
holding

### Gruppo Sicurezza SA

Via Cantonale 20  
CH – 6942 Savosa  
Tel.: +41 (0)91 935 90 50  
Fax.: +41 (0)91 935 90 59  
E-mail: info@grupposicurezza.ch  
Web: www.grupposicurezza.ch

**Safety is of major importance**; it is a need that affects every individual on a personal level, and which is prevalent in every aspect of our lives. This apparently simple observation (and the strategies in place allowing it to be so) has given rise to **one of the most vibrant, effective and dynamic companies in Italian Switzerland: Gruppo Sicurezza SA.**

The Savosa-based holding company has been **the benchmark for protecting and implementing security systems** for more than thirty years, and differentiates itself in the market with an approach that is firmly focused on customer satisfaction and protecting against every kind of risk factor. While many competitors resort to conjuring up disturbing scenarios, taking advantage of the fears, dangers and uncertainties of everyday life, **Gruppo Sicurezza focuses on positive and tangible factors, peace of mind and the feeling of being protected**, and the efficiency and strength of its solutions.

The company's slogan, "free to feel safe", clearly demonstrates this philosophy. It reflects the calm that comes from not needing to worry, the **certainty of being in good hands** and being able to count on an attentive partner who looks **after what is important to you 24/7**, whether it is of sentimental value, the house, the company, or family assets.

The firm is **discreet and attentive**, and built day by day on highly precise instruments, specialised know-how, continual innovation, cutting-edge technology, the best professionals in the industry, and a commercial offering which is always well organised and on time.

This approach puts **Gruppo Sicurezza in a position to respond in a flexible manner to its customer base's many requirements**. Over the years, the company's expertise has grown in step with the market, interpreting – and often antici-

pating – the demands and evolutions taking place. To date, **Gruppo Sicurezza offers the following services:**

- Alarm systems, fire detection and video surveillance
- Access control and working time management
- Audio systems
- Control systems for emergency exits
- Accompanying people and values
- Consultation and auditing
- 24/7 operations centre services
- Security services
- Training and coaching.

**While every suit is a different size, the feeling of security is universal.** Gruppo Sicurezza relies both on private individuals and companies, as well as public bodies, private institutions and large industrial groups too. **The company achieves all this with the strength of its own numbers behind it.**

#### A few examples:

- 3,400 anti-intrusion systems, developed for private individuals, industrial and commercial buildings, museums and public works.
- 500 fire detection systems
- 450 video surveillance systems
- 250 security systems in banking environments
- 200 sound and audiovisual systems
- 150 access control and staff management systems

But that is not all. In a sector as delicate as security, it is vital to have **instruments that are always at the cutting edge, and approaches that are absolutely robust when it comes to quality**. Gruppo Sicurezza has shown itself to be a leader in this context; we need only think back to the **recent development of the new Satel Control** (created to provide, for example, real-time geolocation of people, goods and vehicles) or its **ISO 9001 certification obtained at the end of 2000.**



**P**rogettiamo, pianifichiamo e produciamo su misura tutto ciò che riguarda arredamento e design, spiega Fabrizio Wüthrich.



**Il Falegname Fabrizio Sagl**

Via Industria, 3  
 CH-6814 Cadempino  
 Tel.: +41 (0)91 945 09 20  
 Fax: +41 (0)91 945 09 21  
 E-mail: info@ilfalegname.ch  
 Web: www.ilfalegname.ch

# IL FALEGNAMERIA FABRIZIO SAGL

## LO STILE E IL DESIGN NELLA FALEGNAMERIA



© RAUMPLUS

Il falegname Fabrizio non si limita soltanto agli arredamenti in generale per abitazioni private. I nostri committenti sono anche aziende, enti pubblici, ristoranti e alberghi. Il tutto con uno standard medio-alto che punta alla qualità e alla durata nel tempo. Infatti, la nostra filosofia aziendale è improntata sulla qualità. Diciamo spesso ai nostri clienti di non pensare a quanto un oggetto costa, ma a quanto vale. La soluzione meno costosa, non è sempre quella che fa risparmiare.

**In cosa vi siete specializzati?**

Mobili, armadi a muro, porte, pavimenti, scale rivestimenti, elementi di design oltre alla costruzione di elementi fonoassorbenti e di sicurezza con certificazione VKF. Legno, materiali acrilici e Plexiglas sono la nostra materia prima che viene trasformata in tutto ciò che i nostri committenti (clienti privati e architetti) desiderano. In particolare siamo in grado di realizzare opere con materiale acrilico che hanno il pregio di essere termoformabili, facilmente modellabili in fase di produzione e resistenti nel tempo. I marchi utilizzati in questo settore sono LG Hi-Macs, dei quali siamo rivenditori per la Svizzera italiana, ma su richiesta lavoriamo anche prodotti di altri marchi come Corian, Staron, Plexiglas, continua Wüthrich, il quale precisa che oltre a produrre con questi materiali la sua azienda è anche distributrice per la Svizzera italiana di altri marchi leader in questo settore. La nostra clientela è rappresentata anche da altre falegnamerie e artigiani, aggiunge. Raumplus - sistema di ante scorrevoli, cabine

armadi, separazioni per uffici - e Sarna Granol - sistema per facciate ventilate - sono alcuni dei marchi offerti da il Falegname Fabrizio.

**In quali ambiti è usato l'acrilico? In generale quando si pensa a una falegnameria viene in mente l'odore del legno e della colla.**

Come dicevo prima, si tratta di un materiale molto duttile e resistente con cui si realizzano ottime superfici facilmente lavabili e soprattutto igienizzabili. Basta pensare alle cucine moderne, ma anche ai banconi da Bar. Non da ultimo agli studi medici e odontoiatrici, ambiti che richiedono materiali igienizzabili. Negli ultimi anni, per esempio, abbiamo arredato molti ambulatori dentistici. L'altro vantaggio - particolarmente apprezzato nell'ambito sanitario, ma non solo - è che questi materiali permettono di essere lavorati come un pezzo unico, senza fughe tra un elemento e l'altro.

**I clienti, in generale, vorrebbero che tutto fosse realizzato a tempi record. Come vi ponete in questo ambito?**

La nostra struttura, composta da una decina di collaboratori, ha un buon bagaglio tecnico in tutti i settori. Analizziamo le esigenze della clientela e cerchiamo le soluzioni più adeguate e ottimali. Infatti offriamo anche la gestione e la coordinazione della realizzazione delle opere artigianali, se ovviamente non esiste una direzione lavori. Il tutto garantendo la massima flessibilità, precisione e soprattutto i tempi di consegna.

# IL FALEGNOME FABRIZIO SAGL

## CARPENTRY STYLE AND DESIGN



© RAUMPLUS

We design, plan and custom build everything involved in home furnishings and design, explains Fabrizio Wüthrich. We don't limit ourselves to home furnishings however. Our customers include businesses, public sector organisations, restaurants and hotels. We work to a high standard with a focus on quality and durability. Our corporate philosophy is all about quality, everywhere and always. We often tell our customers they shouldn't focus on how much an item costs, but how much it is worth. The cheapest solution is not always the one that will save you the most money in the long run.

### What do you specialise in?

Cabinets, wardrobes, doors, floors, staircases, wall coverings, elements of design and construction of sound-absorbing and safety elements with VKF certification. Wood, acrylic materials and Plexiglas are our raw materials, which we transform into everything our customers (final clients and architects) could wish for. We use acrylic materials which can be heat moulded, are easy to model during production and last a long time. The brands we use in this sector are LG Hi-Macs, for which we are resellers for Italian-speaking Switzerland, but on request we can also work with products by other brands such as Corian, Staron or Plexiglas, continues Wüthrich, specifying that in addition to producing furniture with this material, his company is also the distributor of leading brands in the field in Italian-speaking Switzerland. Our customers also include other carpenters and craftspeople, he adds.

Raumplus – a system of sliding doors, wardrobes and office dividers – and Sarna Granol – a ventilated façade system – are some of the brands offered by il Falegname Fabrizio.

### In what contexts do you use acrylic? When we think of carpentry, what comes to mind is usually the smell of wood and glue.

As I was saying, acrylic is a highly ductile, resistant material that can be used to make excellent washable and sanitary surfaces. These are very useful in today's kitchens as well as for bar and restaurant counters. Materials that can be sanitised are also essential in medical and dental clinics. In recent years, for example, we have supplied a lot of fittings for dentists. The other benefit – particularly appreciated in the healthcare sector, but not only – is that these materials can be worked as a single piece, without any gaps between elements.

### Customers often want everything built in record time. How do you react to this demand?

Our organisation, with about ten employees, offers great technical expertise in all areas. We look at our customers' requirements and seek out the best solutions. We offer a service for management and coordination of all the work involved, if there is no supervisor of the work. All this with the utmost flexibility, precision and rapid delivery.



COMPANY PROFILE

**F**ounded in October 2010, Fabrizio Wüthrich's company Il falegname Fabrizio Sagl is rooted in decades of history. It grew out of Luigi Bernasconi SA, a well-known name in carpentry in the Ticino. Style and design are the keys to the company's corporate culture.



### Il Falegname Fabrizio Sagl

Via Industria, 3  
CH-6814 Cadempino  
Tel.: +41 (0)91 945 09 20  
Fax: +41 (0)91 945 09 21  
E-mail: [info@ilfalegname.ch](mailto:info@ilfalegname.ch)  
Web: [www.ilfalegname.ch](http://www.ilfalegname.ch)



Franco R. Ferrari agente generale La Mobiliare Bellinzona

## LA MOBILIARE AGENZIE GENERALI BELLINZONA E LUGANO

### L'ASSICURAZIONE PIÙ PERSONALIZZATA DELLA SVIZZERA



Marco Ferrari agente generale La Mobiliare Lugano

**A** fondata nel 1826 a Berna, la Mobiliare è la più antica società privata d'assicurazioni della Svizzera. Si fonda sul principio della cooperativa e come tale la clientela partecipa al successo dell'impresa e gode periodicamente di pagamenti dal fondo eccedenze. Presente in Ticino dal 1876, sono a disposizione della clientela le agenzie generali di Bellinzona per il Sopraceneri e di Lugano per il Sottoceneri.

L'agenzia generale di Lugano è un'impresa indipendente del Gruppo Mobiliare, diretta dall'agente generale **Marco Ferrari**, economista aziendale SUP, e si avvale delle agenzie

### La Mobiliare Assicurazioni & previdenza

#### Agenzia generale Lugano

Piazza Cioccaro 2 - 6900 Lugano  
Tel.: +41 (0)91 224 24 24  
E-mail: lugano@mobi.ch

#### Agenzia generale Bellinzona

Via San Gottardo 2  
6500 Bellinzona  
Tel.: +41 (0)91 601 01 01  
E-mail: bellinzona@mobi.ch

Website: [www.mobi.ch](http://www.mobi.ch)

regionali di Mendrisio, Agno e Viganello. A Bellinzona l'agente generale è **Franco R. Ferrari** e le agenzie regionali sono situate a Locarno, Giubiasco, Biasca, Faido, Acquarossa e Roveredo Grigioni. Con un volume di premi di 3,2 miliardi di franchi e 1,5 milioni di clienti (60mila in Ticino), in Svizzera la Mobiliare è il terzo gruppo assicurativo con una quota di mercato del 17%: un'economia domestica su tre e più di un'impresa su tre sono assicurate presso la Mobiliare. Quali sono i

settori nei quali è attivo il Gruppo? "Ci occupiamo dei bisogni legati alla sicurezza e alla previdenza di persone private, imprese ed enti pubblici - spiega Marco Ferrari - proponendo soluzioni moderne, globali e orientate verso il cliente. Forniamo consulenze assicurative personalizzate, accompagnate da prestazioni di servizio complementari, assumiamo rischi in tutti i campi assicurativi e liquidiamo direttamente i sinistri presso le nostre Agenzie generali". La particolarità della Mobiliare è l'aver mantenuto la forma cooperativa. Con quali vantaggi? "L'essere rimasti una società fondata sul principio della cooperativa, è un valore aggiunto, soprattutto in un momento nel quale i mercati sono assai turbolenti. Il vantaggio è che la Mobiliare condivide con i propri clienti i buoni risultati conseguiti, riducendo ogni anno i premi per determinati prodotti; ciò che rende i nostri premi ancora più competitivi".

La Mobiliare offre soluzioni assicurative e previdenziali complete e prestazioni di assistenza e consulenza. Oltre alle "classiche" assicurazioni per le economie domestiche, offre anche assicurazioni per le imprese, gli stabili, la responsabilità civile, veicoli a motore, assicurazioni previdenziali puro rischio e risparmio, malattie e infortuni, assicurazioni tecniche e di costruzioni, assicurazioni trasporti, viaggi,



protezione giuridica e cassa malati, in parte anche in collaborazione con partner con cui coopera. Sempre a proposito dei servizi, fanno parte del Gruppo Mobiliare, che occupa circa 4000 collaboratori e quasi 300 apprendisti, la "Mobiliare società d'assicurazioni SA" che copre il settore non-vita, la "Mobiliare società d'assicurazioni sulla vita SA" specialista delle assicurazioni rischio vita nell'ambito della previdenza privata e della previdenza professionale (leader

nel mercato elvetico), e la "Protekta" assicurazione di protezione giuridica SA. Elemento cardine della Mobiliare, oltre allo statuto di cooperativa, sono le agenzie generali che seguono il cliente in modo molto personalizzato. "Certo, uno dei punti forti della Mobiliare è la sua struttura decentralizzata: 82 agenzie generali sparse in tutto il Paese garantiscono la vicinanza alla clientela e la competenza locale. Indipendentemente dal luogo di domicilio dei nostri clienti, nelle loro vicinanze si trova sempre un'agenzia della Mobiliare. Ciò che consente, per esempio, di trattare e liquidare oltre il 90% dei sinistri sul posto, in modo personale, rapido e senza complicazioni. Fuori dall'ufficio, presso il cliente dove ci si conosce, è lì che si capiscono anche le esigenze degli assicurati. Per questo motivo ogni agenzia generale ha un proprio team di liquidatori di sinistri".

La politica aziendale fondata sulle consulenze complete e personalizzate e lo statuto di cooperativa con i vantaggi che ne derivano per il cliente, hanno fatto sì che da anni il numero di clienti ed il volume dei premi della Mobiliare crescono in modo decisamente superiore al mercato; se i rami generali in Svizzera sono cresciuti mediamente del 1% ogni anno, la Mobiliare ha toccato quota 5%.

# UNIPHARMA SA

## ESPERIENZA ED EFFICACIA NEL REPERIRE OGNI TIPO DI FARMACO

### EXPERIENCE AND EFFICIENCY IN SOURCING ANY DRUG

Da sempre, la filosofia di Unipharma è offrire a ogni cliente-paziente i più moderni strumenti terapeutici disponibili sul mercato internazionale. Unipharma si impegna a fornire agli operatori sanitari tutti quei prodotti non disponibili nel proprio Paese ma già valutati e approvati in altri stati, nel rispetto del ruolo e dell'attività di controllo delle autorità sanitarie locali. Unipharma è quindi in grado di reperire farmaci per malattie rare, farmaci carenti o vecchi, registrati o in fase di registrazione, e supporta le aziende farmaceutiche nei loro studi clinici trovando i necessari farmaci di paragone. Unipharma opera, quindi, nell'esclusivo interesse della salute del paziente mirando alla piena soddisfazione della clientela, dislocata in 14 nazioni. In Italia, per esempio, ha relazioni commerciali con oltre 700 strutture sanitarie, ospedali, case di cura e laboratori, acquistando farmaci non disponibili sul territorio nazionale. Una struttura solida, dinamica e flessibile garantisce un eccellente standard qualitativo a costi

Unipharma's philosophy has always been to provide every client/patient with the most modern medical products available on the international market. Unipharma works to provide health professionals with all products which are not available in their own country, but which have been tested and approved in other countries, respecting the local health authorities' role and monitoring activities. Unipharma is therefore able to locate drugs for rare diseases, deficient or old drugs, registered or in the process of being registered, and supports pharmaceutical companies in their clinical studies by finding necessary comparable drugs. This means that Unipharma operates in the sole interest of the health of the patient, aiming to fully satisfy its customers spread across 14 nations. In Italy, for example, it has commercial relationships with over 700 health structures, hospitals, care homes and laboratories, acquiring drugs which are not available nationally.

contenuti. Grazie al consolidato background scientifico, unito a un'elevatissima specializzazione del personale, l'azienda risponde in modo rapido, competente e personalizzato a ogni richiesta. La profonda conoscenza dei principali scenari internazionali e di ogni normativa vigente, consente a Unipharma di adattarsi perfettamente alle continue evoluzioni del mercato, elaborando le più efficaci strategie commerciali. Servizi innovativi, assistenza a 360 gradi e massima professionalità sono le caratteristiche esclusive che hanno permesso a Unipharma - certificata ISO e GDP (Good Distribution Practice) - di rafforzare la propria leadership internazionale, distinguendosi da qualunque altro operatore, grazie al centro di documentazione scientifica, al servizio di supporto all'importazione, a un magazzino farmaceutico all'avanguardia e a un accurato servizio commerciale con particolare attenzione alla catena del freddo.

A solid, dynamic and flexible structure ensures an excellent quality standard at reasonable cost. Thanks to its strong scientific background, combined with its staff's extremely high level of specialisation, the company responds quickly, competently and in a personalised way to every request. Its deep knowledge of the international landscape and laws in force allows Unipharma to adapt perfectly to continual changes in the market, drawing up the most effective commercial strategies. Innovative services, comprehensive support and the utmost professionalism are the exclusive characteristics which have allowed Unipharma - which is ISO and GDP (Good Distribution Practice) certified - to strengthen its leadership on a global scale. Its scientific documentation centre, import support service, cutting-edge pharmaceutical depository and precise commercial service with particular attention paid to the cold chain have allowed it to differentiate itself from any other operator.

Dr. Giancarlo Ghirlanda



COMPANY PROFILE

**U**nipharma nasce nel 1947 svolgendo attività di importazione diretta, registrazione e distribuzione in Svizzera di prodotti esteri. Oggi è protagonista a livello internazionale nel settore dell'importazione e distribuzione di farmaci e articoli sanitari, da e verso ogni parte del mondo.

**U**nipharma was established in 1947, and conducted business in the direct import, registration and distribution of foreign products in Switzerland. Today it plays a leading role in the sector at an international level, importing and distributing drugs and health items from and to every corner of the world.



#### Unipharma SA

Via Figino, 6  
CH - 6917 Barbengo, Lugano  
Tel.: +41 (0)91 985 62 11  
Fax: +41 (0)91 985 62 22  
E-mail: unipharma@unipharma.ch  
Web: www.unipharma.ch



Alberto Siccardi

**È** un'azienda familiare fondata da Alberto Siccardi nel 1999. Il quartier generale è a Castel S. Pietro, un comune nella parte meridionale della Canton Ticino, a pochi chilometri dalla frontiera con l'Italia. È attiva nel settore del cosiddetto medical devices in particolare nella produzione e distribuzione di endoprotesi per l'anca e il ginocchio. In pochi anni è diventata un'azienda globale riuscendo a competere con colossi internazionali del settore.



### Medacta International

Strada Regina  
CH – 6874 Castel S. Pietro  
Tel.: +41 (0)91 696 60 60  
Fax: +41 (0)91 696 60 66  
E-mail: info@medacta.com  
Web: www.medacta.com

## MEDACTA INTERNATIONAL LEADER NEL SETTORE DELLE ENDO- PROTESI PER ANCA E GINOCCHIO



◀ L'AMIS Mobile Leg Positioner, utilizzato per l'artroplastica totale d'anca

Nel 1997, la famiglia Siccardi originaria del Piemonte (Italia), ha ceduto il gruppo Bieffe, attivo nelle forniture ospedaliere con stabilimenti in Italia e in altre parti del mondo, alla multinazionale statunitense Baxter. Nei due anni successivi la decisione di puntare su un nuovo settore e, a distanza di poco più di un decennio, con successo.

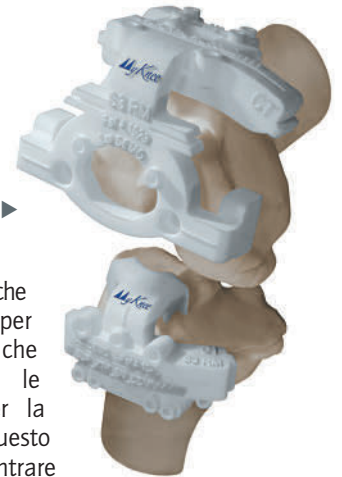
“La svolta di una nuova sfida imprenditoriale – ci spiega il dott. Alberto Siccardi, presidente di Medacta International – arriva nel 2000 quando decisi di investire parte del ricavato della vendita della Bieffe per entrare nel settore ortopedico, con le acquisizioni della francese Biomicron e dell'olandese Ordev. Nel settembre dello stesso anno abbiamo iniziato l'attività del sito di produzione di Castel S. Pietro, sede del quartier generale e della ricerca e sviluppo”.

La sfida nata più un decennio fa è vinta in quanto il numero di addetti e il fatturato sono aumentati con un tasso a doppia cifra. “In media i ricavi sono cresciuti del 30% l'anno. Per il 2012 ci attendiamo un fatturato superiore ai 150 milioni di franchi”, afferma il dott. Siccardi che sottolinea con un certo orgoglio come Medacta International “sia ora il settimo produttore mondiale di endoprotesi per anca e ginocchio nonché quello che cresce di più ogni anno”. Con lo sviluppo aziendale sono aumentati anche i dipendenti che sono ora più di 400 nel mondo, di cui 260 a Castel S. Pietro. Anche le sedi internazionali sono cresciute: 12 filiali che coprono tutti i continenti alle quali si aggiungono i distributori indipendenti.

### Qual è il segreto del vostro successo?

“È difficile spiegarlo in poche parole. Oltre ai prodotti altamente affidabili noi competiamo sul modo di impiantare le nostre protesi rivolgendoci direttamente ai chirurghi ortopedici. E questo grazie all'ottima collaborazione con istituti di ricerca universitari svizzeri (Ginevra e Zurigo) ed esteri sviluppata nel corso degli anni”, afferma

▶ Le guide di taglio su misura per il paziente



Siccardi. “Abbiamo anche creato un istituto per formare i chirurghi che vorranno imparare le nostre tecniche per la posa chirurgica. Questo ci ha permesso di entrare con successo nel mercato europeo, americano, australiano e di recente in quello giapponese. Ogni anno circa 300 chirurghi vengono formati con la nostra tecnologia”, precisa.

In pratica si è andati all'origine di questo particolare mercato che rimane difficile anche per i rischi connessi. “La nostra tecnica operatoria d'anca AMIS (Anterior Minimally Invasive Surgery) permette di fare degli interventi chirurgici meno invasivi rispetto alla tecnica classica, in quanto né muscoli né tendini vengono sezionati durante l'intervento. Questo permette anche di ridurre i tempi di recupero nei pazienti, con beneficio anche sui costi sanitari, che si traducono in ricoveri più brevi e fisioterapia ridotta”. I risultati sono apprezzati dai pazienti e dalle cliniche. “Il nostro successo – continua il dott. Siccardi – si riflette anche sul successo del chirurgo e della struttura sanitaria in cui opera. Ogni anno dal nostro sito di produzione escono circa 200 mila pezzi”.

Ma il portafoglio prodotti di Medacta non si limita soltanto all'anca e al ginocchio. “I nostri ingegneri stanno sviluppando anche un'endoprotesi per la spalla e per la colonna vertebrale. Siamo attivi anche negli strumenti necessari all'operazione”, aggiunge ancora Siccardi. Medacta International, per esempio, con il prodotto MyKnee (letteralmente “Il mio ginocchio”, ndr) è in grado di fornire uno strumento personalizzato su misura per il paziente grazie alla collaborazione diretta tra il chirurgo ortopedico che dovrà eseguire l'operazione e gli ingegneri, i quali in base alla Tac tridimensionale sono in grado di progettare e poi far produrre le cosiddette guide di taglio che saranno utilizzate in modo preciso durante l'operazione. Il risultato è uno strumento monouso completamente personalizzato sulle esigenze del paziente. “Anche questo permette di ridurre gli errori e i tempi di convalescenza”, conclude Siccardi.

# NAT - NEW AMBROSETTI TECHNOLOGIES SA

## MECCANICA DI PRECISIONE ANCHE SULLA LUNA

L'azienda ha sede a Barbengo, a dieci minuti da Lugano, e si estende su una superficie di 2'350 metri quadrati, 2'100 dei quali sono dedicati a tre dozzine di centri operativi a controllo numerico capaci di lavorare con altissima precisione pezzi di dimensioni ragguardevoli e di forme complesse, e alle necessarie attrezzature per i controlli non distruttivi. Sono lavorati tutti i tipi di acciaio e alluminio, così come leghe dure ed esotiche del tipo Inconel e Hardox, e metalli particolari come il titanio. I centri operativi sono programmati e controllati telematicamente dall'Ufficio Tecniche di Fabbrica. "Il patrimonio di conoscenze, capacità e abilità industriali acquisito in decenni di esperienza - spiega il direttore Silvano Casini - ci permette di soddisfare le richieste di clienti particolarmente rigorosi in quanto operanti nei mercati a tecnologia avanzate".

Nel mercato della meccanica di precisione, NAT produce per OEM attivi nei settori delle turbine a gas, dei compressori industriali, e del materiale ferroviario, quali Atlas Copco, ABB, FFS, e altri clienti multinazionali. Nel settore militare l'a-

zienda, che ha anche prodotto elementi, incluse parti del motore, per carri armati e siluri, ha soprattutto una storica presenza nel settore aeronautico. È, infatti, proprio qui la sua storia più prestigiosa: nel 1949 ruote e freni per i Vampire; nel 1965 carrello principale con ruote e freni, per i Mirage; nel 1968 sotto-sistemi per i carrelli e componenti strutturali per gli Hunter; dal 1993 al 2003 carrello anteriore con ruote e freni, parti del carrello principale, e componenti strutturali per F/A 18 C/D "Hornet" della Boeing, ed elementi del carrello dei T-45 per i Marines. A ciò si aggiungono le prolungate forniture di completi sistemi d'atterraggio, vale a dire carrello anteriore e carrello principale, per i Pilatus PC7 e PC9 (se ne sono prodotti oltre milleseicento) e PC12. Attualmente la produzione aeronautica continua a concentrarsi sui carrelli d'atterraggio, inclusi ruote e freni, e su elementi strutturali per velivoli civili regionali, e per aerei da combattimento. NAT è inserita nella Boeing Suppliers List. Infine, la produzione spaziale, che ha fornito anche parti di apparati scientifici oggi posati sul

**N**ew Ambrosetti Technologies è nata nel 2000, acquisendo i rami dell'alta precisione e aeronautica di una delle aziende ticinesi metalmeccaniche più antiche, fondata nel 1885 da Ettore Ambrosetti & Figli. Ancor oggi i settori d'attività riguardano la meccanica di precisione per l'industria, l'aeronautica, e lo spazio.

suolo lunare, il cui fiore all'occhiello è il progetto ingegneristicamente innovativo del secondo interstadio di VEGA, il nuovissimo lanciatore europeo.

## PRECISION MECHANICS, EVEN ON THE MOON

The company is based in Barbengo, ten minutes from Lugano, and covers an area of 2'350 square metres. 2'100 of these are dedicated to three dozen of high-precision NC Centres, capable of machining items of substantial dimensions and complex shapes, and the related non-destructive testing facilities. Any kind of steel and aluminium as well as hard and exotic alloys such as Inconel and Hardox, and special metals like titanium are normally machined. NC Centres are programmed and controlled from the Manufacturing Engineering Centre. Director Silvano Casini explains: "The wealth of know-how, expertise and industrial capabilities that we have accumulated over decades of experience, allows New Ambrosetti Technologies to satisfy the requirements of highly sophisticated customers operating in advanced technologies markets".

In the precision mechanics market, NAT supports OEMs working in the gas turbine, industrial compressor and railway hardware sectors, such as Atlas Copco, ABB, FFS and other multinational clients. For the military sector the company, which has also produced components, including engine parts, for tanks and torpedoes, has an historical

presence in the aeronautical sector. This is actually its most prestigious history: production and delivery of wheels and brakes for Vampires in 1949; main landing gear with wheels and brakes for Mirages in 1965; landing gear subsystems and structural components for Hunters in 1968; complete nose landing gear, wheels and brakes, main landing gear parts, and structural components for Boeing F/A 18 C/D "Hornet" aircraft from 1993 until 2003, and landing gear components for Marine Corp T-45. In addition to this, it has long supplied complete landing gear systems, meaning nose landing gear and main landing gear, for Pilatus PC7 and PC9 (more than 1,600 were produced) and PC12 aircraft. Aeronautical production is still focused on complete landing gear systems, including wheels and brakes, and structural components for civil regional aircraft, as well as combat aircraft. NAT is recorded in Boeing Suppliers List. Last but not least, NAT contributes to space applications, such as components for scientific apparatus now standing on lunar soil. Its flagship is the innovative design of the 2/3 interstage for VEGA, the European Space Agency's latest rocket.

**N**ew Ambrosetti Technologies has been incorporated in the year 2000, when Euro-Aster Group acquired high precision and aeronautics branches of one of the longest-established Ticino's mechanical companies, founded in 1885 by Ettore Ambrosetti & Sons. Today its activities are still focused on precision mechanic for industrial and aerospace systems.



New Ambrosetti Technologies SA

### NAT - New Ambrosetti Technologies SA

Via Cantonale 22 - 6917 Barbengo  
Tel.: +41 (0)91 611 16 72  
Fax: +41 (0)91 611 18 86  
E-mail: info@newambrosetti-tech.com  
Web: www.newambrosetti-tech.com



# OSC – ORGANIZZAZIONE SOCIOPSICHIATRICA CANTONALE

## DISAGIO PSICHICO: UNA RETE TERRITORIALE EFFICACE



**A**nche se la storia della psichiatria pubblica inizia con l'apertura dell'Ospedale neuropsichiatrico cantonale (ONC) nel 1898, a Casvegno, Mendrisio, è con l'entrata in vigore della nuova Legge sull'assistenza sociopsichiatrica cantonale (LASP) che avviene il più grande cambiamento strutturale nella psichiatria pubblica ticinese. Dal 1° gennaio 1985, infatti, tutti i servizi, fino ad allora gestiti autonomamente, vengono riuniti in un unico organismo: l'Organizzazione sociopsichiatrica cantonale (OSC).

L'OSC è l'ente statale del Canton Ticino che ingloba tutte le strutture ospedaliere e ambulatoriali pubbliche predisposte alla presa a carico dell'utente psichiatrico; nel 2011 ha avuto in cura 8'385 persone. Con il direttore dell'OSC, Michele Salvini, compiamo un breve viaggio all'interno dell'OSC, iniziando col citare i "Servizi medico-psicologici", strutture ambulatoriali con sedi a Coldrerio, Lugano-Viganello, Locarno, Bellinzona e Biasca, che si occupano dei problemi di psichiatria e psicoterapia dei minorenni e delle loro famiglie e i "Centri psico-educativi", strutture semi-residenziali cliniche e terapeutiche per la cura dei minori, con sedi a Stabio, Lugano e Gerra Piano. L'OSC si avvale, inoltre, dei "Servizi psico-sociali", servizi ambulatoriali specializzati per la presa a carico e cura psichiatrica di pazienti adulti, con un'attività specifica di tipo psicosociale, con sedi a Mendrisio, Lugano-Viganello, Locarno, Bellinzona e Biasca.

Dal giugno 2006 a Lugano-Viganello è attivo il "Laboratorio di psicopatologia del lavoro" che si occupa di persone che soffrono a causa di problemi sociali, famigliari, economici e legali, derivanti da situazioni lavorative difficili (disoccupazione, mobbing/molestie/conflitti, stress/burnout, licenziamento, precarietà, ecc.). L'attività del Laboratorio si suddivide in tre modalità di lavoro: prevenzione-informazione-ricerca, presa a carico individuale (a tutt'oggi sono 342 le persone a essersi rivolte al Laboratorio, di cui 58 nel 2011) e Laboratorio per le aziende per la consulenza e l'intervento in situazioni di disagio dei collaboratori e/o per necessità formative sul tema del benessere organizzativo sempre in un'ottica preventiva.

Il "Servizio di psichiatria e psicologia medica", con sede a Savosa, ha invece il compito di respon-

dere ai bisogni in ambito psichiatrico e psicologico dei pazienti ricoverati per la cura di malattie somatiche negli ospedali dell'Ente ospedaliero cantonale. Importanti anche i "Centri diurni", che si configurano come strutture intermedie tra il ricovero ospedaliero e il trattamento ambulatoriale. Nelle sedi di Mendrisio, Lugano-Viganello, Locarno e Bellinzona l'utente trascorre una parte della giornata seguendo programmi terapeutici caratterizzati da attività personalizzate e mirate alla riacquisizione di competenze individuali, relazionali e sociali.

Nel 1994 l'Ospedale neuropsichiatrico cantonale fu trasformato in "Clinica psichiatrica cantonale" e "Centro abitativo, ricreativo e di lavoro perfettamente integrati nel tessuto cittadino e al centro di un meraviglioso parco aperto al pubblico. La Clinica è una struttura che accoglie solo pazienti psichiatrici e psicogeriatrici acuti, di pertinenza ospedaliera, la cui cura non è possibile con un intervento ambulatoriale o semi-stazionario. Altrettanto importante è il CARL che accoglie solo ospiti adulti con una patologia psichiatrica di tipo cronico e che costituisce un luogo protetto in cui tutte le sue funzioni - abitazione, lavoro, gestione del tempo, interventi educativi e di apprendimento - permettono all'ospite di vivere in armonia con le proprie potenzialità di autogestione.

L'OSC - che ha ottenuto la certificazione del suo sistema di gestione della qualità secondo la norma ISO 9001:2008 - ha diversi obiettivi, che intende perseguire proseguendo sulla strada della qualità e della professionalità; oltre all'implementazione delle misure previste dalla Pianificazione sociopsichiatrica 2009-2012, sta allestendo, assieme al Consiglio psicosociale cantonale, il documento programmatico 2013-2016.



Organizzazione sociopsichiatrica cantonale

### OSC - Organizzazione sociopsichiatrica cantonale

Via Agostino Maspoli  
6850 Mendrisio  
Tel: +41 (0)91 816 55 00  
Fax: +41 (0)91 816 55 09  
E-mail: dss-osc@ti.ch  
Web: www.ti.ch/osc

# OSC – CANTONAL SOCIO-PSYCHIATRIC ORGANISATION

## MENTAL HEALTHCARE: AN EFFECTIVE LOCAL NETWORK



The OSC is the state-controlled body in the canton of Ticino that includes all public hospital and outpatient facilities dedicated to psychiatric care, which in 2011 provided treatment for 8,385 people. The OSC's director Michele Salvini takes us on a brief tour around the OSC, starting with "Medical psychological services", outpatient facilities with departments in Coldrerio, Lugano-Viganello, Locarno, Bellinzona and Biasca, treating socio-psychiatric problems in children and their families, and "Psycho-educational centres", with semi-residential, clinical and treatment facilities in Stabio, Lugano and Gerra Piano. The OSC also uses "Psycho-social services", specialised outpatient services for psychiatric care and treatment for adults, with specialised psycho-social facilities, based in Mendrisio, Lugano-Viganello, Locarno, Bellinzona and Biasca.

In June 2006, a "Laboratory for the psychopathology of work" opened in Lugano-Viganello, looking after people who suffer from the social, family, financial and legal problems that result from difficult employment situations (unemployment, bullying/harassment/disputes, stress/burnout, redundancy, instability, etc.). The Laboratory's work is divided into three main areas: prevention, information and research; individual care (342 people have come to the Laboratory to date, 58 in 2011); and the Laboratory for companies, which advises and acts in uncomfortable situations between workers, and/or provides training required for the health of the organisation, always with the emphasis on prevention.

The "Medical psychology and psychiatry service", based in Savosa, is responsible for the psychiatric and psychological needs of inpatients at

the canton's hospitals who are being treated for somatic illnesses. Other important facilities include the "day centres", which act as halfway houses between hospitalisation and outpatient care. At Mendrisio, Lugano-Viganello, Locarno and Bellinzona, patients spend part of the day on treatment programmes adapted to their personal needs and aimed at helping them relearn personal, relational and social skills.

In 1994 the Cantonal Neuropsychiatric Hospital was transformed into the "Cantonal psychiatric clinic" and a "Residential, leisure and work centre", completely integrated with the city's infrastructure, at the centre of a wonderful park that is open to the public. The Clinic is a facility that only accepts acute psychiatric and psycho-geriatric patients who require hospitalisation and cannot be treated on an outpatient or semi-inpatient basis. Just as important is the CARL, which only accepts adult patients suffering from a chronic psychiatric illness, which is a secure location where all its functions – housing, work, time management, educational and learning activities – are designed to allow patients to live in harmony with their own potential for self-management.

The OSC – which is ISO 9001:2008 certified for the quality of its management system – has many objectives for quality and professionalism which it intends to pursue; apart from implementing the measures contained in the Socio-psychiatric plan for 2009-2012, it is preparing a 2013-2016 programme document in collaboration with the Cantonal Psycho-social Council.



COMPANY PROFILE

**A**lthough the history of publicly funded psychiatry in Ticino goes back to the opening of the Cantonal Neuropsychiatric Hospital (ONC) in 1898 in Casvegno, Mendrisio, it was the new law on cantonal socio-psychiatric support (LASP) that prompted the greatest structural change in state-run psychiatry. On 1 January 1985, all services that had until then been independently run were brought together under one organisation: the *Organizzazione sociopsichiatrica cantonale (OSC) – the Cantonal Socio-psychiatric Organisation.*



Organizzazione sociopsichiatrica cantonale

### OSC - Organizzazione sociopsichiatrica cantonale

Via Agostino Maspoli  
6850 Mendrisio  
Tel: +41 (0)91 816 55 00  
Fax: +41 (0)91 816 55 09  
E-mail: [dss-osc@ti.ch](mailto:dss-osc@ti.ch)  
Web: [www.ti.ch/osc](http://www.ti.ch/osc)



Intervista con Ferdinando Coda Nunziante,  
Direttore Generale

**P**KB Privatbank è un istituto bancario svizzero a vocazione internazionale fondato nel 1958 e specializzato nel Private Banking. Con sede a Lugano, succursali a Bellinzona, Ginevra e Zurigo e filiali a St. John's (Antigua, West Indies) e a Panama, Pkb è costituita da un team di circa 220 persone di molteplici nazionalità e lingue diverse.

La Banca svolge principalmente attività di Private Banking, campo nel quale offre una vasta gamma di servizi e completa il suo ventaglio di prestazioni con servizi di Corporate Banking e Capital Markets, settore nel quale è uno dei principali market maker indipendenti sul mercato pri-



### PKB Privatbank

Via S. Balestra 1  
CH – 6901 Lugano  
Tel: +41 (0)91 913 35 35  
Fax +41 (0)91 923 35 22  
Web [www.pkb.ch](http://www.pkb.ch)

## PKB PRIVATBANK

### UNA BANCA IN CONTINUA CRESCITA ORIENTATA AL FUTURO

mario delle obbligazioni in franchi svizzeri. Pkb è vincolata dalla "Convenzione delle banche e dei commercianti di valori mobiliari svizzeri relativa alla garanzia dei depositi": di conseguenza i depositi della clientela sono garantiti fino ad un massimo di 100 mila per cliente.

Negli ultimi due anni e mezzo Pkb Privatbank è una delle poche banche della piazza finanziaria ticinese che ha continuato a crescere e lo ha fatto concretizzando due acquisizioni: Banca Gesfid e CMB (Suisse). "Nei momenti di crisi ci sono anche delle opportunità. Secondo noi in Ticino (terza piazza finanziaria svizzera) ci sono ancora ampi margini di crescita", ci spiega Ferdinando Coda Nunziante, direttore generale di Pkb Privatbank con sede a Lugano. "Ovviamente si parla di una crescita esterna. La competizione tra attori sul mercato, complice la crisi finanziaria internazionale e il susseguirsi delle amnistie fiscali, non solo italiane, è diventata molto più agguerrita. Secondo noi le potenzialità del private banking non sono ancora terminate e non lo saranno presto anche se il contesto regolatorio sta cambiando piuttosto rapidamente", continua Ferdinando Coda Nunziante. Anche il cambiamento della strategia fatta propria dal Consiglio federale (Weissgeldstrategie) è vista come una opportunità sul lungo periodo. "Gli accordi Rubik hanno in sé due vantaggi: consentire ai clienti, una volta regolarizzata la loro posizione fiscale, di restare in Svizzera protetti nella loro privacy e con averi tax compliant e dunque utilizzabili, e dare libero accesso alle banche al mercato dei paesi contraenti. Nel breve periodo sicuramente il mondo bancario svizzero ne risentirà, ma sul lungo periodo dovrebbe risultare vincente per tutto il settore finanziario. La Svizzera – continua il direttore generale – ha delle ottime carte da giocare nel contesto internazionale: stabilità politica e finanziaria a cui si aggiungono la certezza del diritto e tutta la cultura per la gestione patrimoniale che in questi anni è stata accumulata. Un patrimonio che poche piazze finanziarie al mondo possono vantare".

Qual è quindi la strategia che è stata adottata dalla Pkb Privatbank, oltre a quella delle acquisizioni che si è comunque rivelata vincente? "Vorrei innanzitutto precisare che le due acquisizioni (Gesfid e CMB Suisse) sono state portate a termine in pochi mesi e senza grandi cambiamenti nell'or-

ganico delle strutture assorbite. Questo è indice della nostra cultura aziendale in cui diamo grande importanza al fattore umano. Per quanto riguarda le strategie per il futuro, stiamo diversificando i mercati puntando principalmente su due aree geografiche: la prima è il Centro e Sud America, dove abbiamo delle nostre strutture dirette a Panama ed in Uruguay ed una partecipazione in una società di gestione in Brasile. La seconda area geografica è quella domestica (Svizzera e Ticino). In passato il mercato interno è stato di fatto lasciato alle grandi banche, ma la continua concentrazione di queste ultime crea spazi anche in 'patria' per le banche private focalizzate sulla gestione di patrimoni. A tal fine abbiamo anche aperto circa tre anni fa una succursale a Bellinzona".

#### La banca in cifre

PKB è posseduta al 100% dalla Compagnie de l'Occident pour la Finance et l'Industrie SA (COFI), società con sede nel Granducato del Lussemburgo e quotata alla Borsa Valori locale. Oltre a Pkb, COFI controlla la Cassa Lombarda Spa di Milano (67%), banca fondata nel 1923, specializzata nel private banking e nella gestione patrimoniale per clienti domestici. Pkb detiene alcune importanti partecipazioni in società attive nel private banking, quali il 100% di Pkb Privatbank Ltd a St. Johns, Antigua, il 100% di Pkb Banca Privada (Panama) SA, la quota del 33% in Cassa Lombarda SpA ed EIH Endurance Investments Holding SA, holding svizzera che controlla la totalità del capitale di Rasini Fairway Capital (Londra, New York, Zurigo e Lugano), società specializzate nella selezione di hedge fund e nella consulenza a fondi di hedge. Nell'ambito dell'Asset Management, da segnalare pure una significativa partecipazione in Anthilia Capital Partners Sgr SpA (Milano).

I capitali gestiti da Pkb ammontano a 7 miliardi di franchi che salgono a 11 miliardi a livello di gruppo. I dipendenti in Svizzera sono 220 (oltre 400 se si contano anche quelli all'estero), numero che è cresciuto anche negli anni della crisi finanziaria scoppiata nell'autunno del 2008. Anche a livello di utili la banca ha avuto un trend positivo: negli ultimi due esercizi il risultato operativo è raddoppiato mentre il risultato netto è aumentato del 20%.

# PKB PRIVATBANK

## AN EVER-GROWING BANK LOOKING TO THE FUTURE

The Bank focuses mainly on Private Banking, where it offers a wide array of solutions. Its range of services is completed with its Corporate Banking and Capital Markets activities, a field where it is one of the leading independent market makers on the primary Swiss franc bond market. PKB has signed the "Swiss Banks' and Securities Dealers' Depositor Protection Agreement", and funds at the bank are therefore protected up to a maximum of CHF 100,000 per customer.

Over the last two and a half years, PKB Privatbank is one of the few banks of the Ticino financial centre that has continued to grow, allowing it to complete two acquisitions: Banca Gesfid and CMB (Suisse). "In moments of crisis there are also opportunities. In Ticino (the third-largest Swiss financial centre), we believe that there is still great potential for growth," explains Ferdinando Coda Nunziante, General Manager of PKB Privatbank, based in Lugano. "Obviously we're talking about external growth. The effects of the global financial crisis and the subsequent fiscal amnesty, not just in Italy, has made competition between players in the market much fiercer. We believe the potential of private banking has not yet been fully realised, and it won't be any time soon, even though the regulatory environment is changing rather quickly," Ferdinando Coda Nunziante continues. The change in strategy on the part of the Federal Council (Weissgeldstrategie) was seen more as a long-term opportunity. "The Rubik agreements bring two benefits. Once their tax affairs have been straightened out, customers are able to remain in Switzerland with their privacy protected, with assets that are tax compliant and which can therefore be used, giving banks free access to the markets of contracting countries. In the short term it will certainly be felt in the Swiss banking system, but in the long term it should be positive for the whole financial sector." The General Director continues: "Switzerland has some trump cards on the international scene in its political and financial stability. Added to this is legal certainty, and all our expertise in asset management that has accumulated over the years. These are assets which few financial centres in the world have at their disposal."

Beyond its successful acquisitions, then, what is PKB Privatbank's strategy? "First of all I'd like to

say that the two acquisitions (Gesfid and CMB Suisse) were fully completed in just a few months, and with no changes made to the staff or structures acquired. This is a testament to our company culture, where we attribute high importance to the human factor. As far as strategies for the future are concerned, we are diversifying our markets, focusing on two principle geographic areas. The first is Central and South America, where we have a direct presence in Panama and Uruguay, and a stake in a management company in Brazil. The second geographic area is the domestic one: Switzerland and Ticino. In the past the domestic market has been left to the big banks, but their continual concentration is creating opportunities 'at home' for private banks specialising in asset management. We also opened a branch office in Bellinzona about three years ago with this in mind."

### The bank in figures

PKB is 100% owned by the Compagnie de l'Occident pour la Finance et l'Industrie SA (COFI), a company based in the Grand Duchy of Luxembourg and listed on the local stock exchange. Apart from PKB, COFI also controls Cassa Lombarda Spa, Milan (67%), a bank founded in 1923 and specialising in private banking and asset management for domestic customers. PKB also holds a number of important stakes in companies operating in private banking, such as 100% of PKB Privatbank Ltd in St John's, Antigua, 100% of PKB Banca Privada (Panama) SA, a 33% stake in Cassa Lombarda SpA and EIH Endurance Investments Holding SA, a Swiss holding company that controls the entire share capital of Rasini Fairway Capital (London, New York, Zurich and Lugano), companies specialised in hedge fund selection and advisory services to funds of hedge funds. In the asset management field, PKB's significant stake in Anthilia Capital Partners SGR SpA (Milan) is noteworthy.

PKB manages assets totalling 7 billion francs, which increase to 11 billion when taken at the group level. It has 220 employees in Switzerland (over 400 when those abroad are also counted), a number which has grown even over the years of the financial crisis that erupted in autumn 2008. The bank has had a positive trend with regard to



Interview with Ferdinand Nunziante Coda, Member of the Executive Board

COMPANY PROFILE

**P**KB Privatbank is a Swiss banking institution with an international outlook, founded in 1958 and specialised in Private Banking. Based in Lugano, with branches in Bellinzona, Geneva and Zurich and subsidiaries in St John's (Antigua, West Indies) and Panama, PKB is made up of a team of around 220 staff from a multitude of national and linguistic backgrounds.

earnings: earnings before interest and taxes doubled in the last two financial years, while net earnings increased by 20%.



### PKB Privatbank

Via S. Balestra 1  
CH – 6901 Lugano  
Tel: +41 (0)91 913 35 35  
Fax +41 (0)91 923 35 22  
Web [www.pkb.ch](http://www.pkb.ch)



Jacques Hérni Lartigue  
*My Brother, Zissou, Gets His Glider Airborne,*  
Chateau de Rouzat, October 1908  
Collection PKB

We share your passions,  
wherever they take you.

Per tradition.

**PKB PRIVATBANK**  
LUGANO  
BELLINZONA  
GENÈVE  
ZÜRICH  
ANTIGUA

**FINANCIAL ADVISORY**  
**ASSET MANAGEMENT**  
**CORPORATE BANKING**  
**MORTGAGES**

[www.pkb.ch](http://www.pkb.ch)

Partner of the Musée de l'Elysée, Lausanne



# SANDRO VANINI SA

## SPECIALITÀ TICINESI: NUOVA SEDE A RIVERA

Imprenditorialità, dinamismo, moderni standard produttivi, attenzione alle tendenze di mercato, ampliamento dell'offerta di specialità tradizionali ticinesi, fiducia in un'azienda che da oltre 50 anni è leader nella produzione di prodotti raffinati come marrons glacés, frutta candita, mostarda di frutta e mostarda purée. Questi i pilastri sui quali si regge una filosofia aziendale che ha portato la Sandro Vanini SA a investire risorse importanti per costruire la nuova sede aziendale di Rivera, nel Comune di Monte Ceneri.

In un momento di recessione economica, il progetto testimonia la volontà "anticiclica" dei proprietari - dal 1984 la famiglia Haecky di Reinach (BL) - di dare fiducia a lungo termine al marchio Sandro Vanini e al Ticino quale regione di produzione. Il riorientamento aziendale è nato dall'esigenza di soddisfare l'aumento della domanda delle specialità tradizionali registrato negli ultimi

dieci anni in Svizzera e all'estero, che ha portato il fatturato a superare i 10 milioni di franchi per esercizio contabile.

"Oggi - spiega il direttore Dr. Gert Silber - possiamo contare su un moderno e funzionale edificio situato in posizione centrale, a poche centinaia di metri dallo svincolo autostradale A2 di Rivera. Nei moderni impianti produttivi e in particolare nelle zone di confezionamento, canditura dei marrons glacés, canditura della frutta, laboratorio qualità e sviluppo, cella frigo centrale, lavorano sino a 70 collaboratori, formati e con una solida esperienza".

Il Factory Gourmet Shop è un piccolo gioiello dove si possono degustare e acquistare le pregiate specialità ticinesi con marchio Sandro Vanini, quelle di altri produttori della regione e una scelta di eccellenze agroalimentari internazionali.

**U**n "tempio del gusto" dove moderno fa rima con tradizione. La lavorazione dei prodotti Sandro Vanini, difatti, richiede ancora una notevole manualità e doti artigianali, che, unite ad antichi "segreti", li rendono unici e apprezzati dai buongustai.



COMPANY PROFILE

## TICINO SPECIALITIES: NEW FACTORY IN RIVERA

Sandro Vanini SA has invested significant resources in constructing a new company factory in Rivera, in the Monte Ceneri municipality. This decision was based on a business philosophy stemming from the company's principle foundations, namely entrepreneurship, innovation, modern manufacturing standards, sensitivity to market trends, assortment extension of traditional Ticino specialties offer, and confidence in a company that since over 50 years is the leader in sophisticated products, such as marrons glacés, candied fruits, mostarda di frutta and mostarda purées.

At this time of economic recession, the project is witness of the anti-cyclical will of the owners - from 1984 the family Haecky from Reinach (BL) - to put their long term trust in the Sandro Vanini brand, and in the Ticino as region of manufacturing. The company's change of direction came from the need to satisfy an increasing

demand for traditional specialties in Switzerland and abroad over the last few years, resulting in a turnover of more than 10 million Swiss francs per financial year.

"Today," company director Dr Gert Silber explains, "we can rely on a modern and functional building in a central location, just a few hundred metres from the Rivera A2 motorway junction. Up to 70 trained, highly experienced personnel work in the new production plant, which includes packing areas, marron glacé candying, fruit candying, quality and development laboratories, and a central cold store."

The Factory Gourmet Shop is a little gem, stocking exquisite Sandro Vanini branded Ticino specialties, as well as delights from other regional producers and a selection of international food-stuffs excellences - all of them can be tasted and purchased.

**A**"temple of taste" where modernity goes hand in hand with tradition. Sandro Vanini products manufacturing demands both extensive manual skills and traditional expertise. Combined with our ancient "secrets", they are made unique, and loved by gourmets.



### Sandro Vanini Sa

Via Vignascia 21  
CH-6802 Rivera (TI)  
Tel.: +41 (0)91 611 27 40  
Fax.: +41 (0)91 611 27 58  
E-mail: vanini@sandrovanini.ch  
Web: www.sandrovanini.ch

# DEPOSITO FRANCO DOGANALE DI CHIASSO E STABIO

## LOGISTICA COME VALORE AGGIUNTO ALLO SVILUPPO CANTONALE



*Il Deposito Franco Doganale (DFD) di Chiasso con la filiale di Stabio è un valore aggiunto per lo sviluppo della piattaforma logistica del Canton Ticino. Grazie a personale specializzato, un'esperienza quasi centenaria e una posizione geografica al centro dell'Europa, è in grado di soddisfare le esigenze di una clientela di livello mondiale che ha necessità di immagazzinare le proprie merci in modo temporaneamente, senza essere sdoganate o tassate.*



### Punto Franco

Casella postale 1526  
CH-6830 Chiasso  
Tel.: +41 (0)91 682 30 30  
Fax: +41 (0)91 683 48 38  
E-mail:  
info@puntofrancochiasso.ch

Lo statuto di DFD - fino all'entrata in vigore della nuova Legge Doganale (LD) nel 2007 denominato Punto Franco - fu concesso nel 1920, ma l'idea di aprire il DFD di Chiasso era già nata qualche anno prima. "Dopo una iniziale difficoltà a trovare gli investitori - spiega il direttore Giorgio Mischler - fu la lungimiranza di Francesco Rusca a permettere l'apertura del DFD, che ottenne il benestare del Cantone nel 1922 sull'onda della ripresa dei traffici commerciali lungo la linea del Gottardo. Da allora, parallelamente alla crescente importanza dei trasporti, lo sviluppo è stato costante. Passati i periodi bellici il DFD visse gli anni d'oro del dopoguerra adeguando la propria attività ai cambiamenti dei flussi commerciali. Vista l'impossibilità di ampliare il deposito di Chiasso, negli anni '60 fu inaugurata la filiale di Stabio. Mentre la sede di Chiasso è specializzata nel deposito a lungo termine per merci di valore e di volume limitato, la filiale di Stabio è una piattaforma di servizi che include, fra l'altro, quelli doganali ed intermodali (trasferimento strada-rotaia) destinato soprattutto ad attori importanti della logistica integrata".

Il DFD di Chiasso, con ufficio doganale *in house*, si estende su una superficie di 35mila metri quadri, 25mila dei quali di magazzini di diversa tipologia; alla clientela, offre un servizio completo che include la locazione di spazi, la gestione di depositi e la movimentazione di merci per conto terzi grazie a collaboratori specializzati ed ai mezzi di sollevamento di varie portate.

La multimodalità delle strutture e dei servizi permette alla clientela di sviluppare traffici su strada, su rotaia, via mare e via aerea (*air-cargo feeder truck service* giornaliero da/per Zurigo Aeroporto). Servizio importante è la possibilità di custodire oggetti di valore (metalli preziosi, gioielli, oggetti d'arte, vini di alta gamma, ecc.) grazie a locali dotati di importanti sistemi d'allarme. Adeguandosi alle mutazioni del mercato e per soddisfare le esigenze crescenti dei clienti, sarà prossimamente possibile affittare ulteriori spazi per uffici in una nuova palaz-

zina adiacente il DFD di Chiasso per operatori che non necessariamente devono intrattenere relazioni commerciali con il DFD.

Il DFD di Chiasso è completato dalla filiale di Stabio. Dispone di 2,8 chilometri di binari e si estende su una superficie di 82mila metri quadri, 20mila dei quali di capannoni affittabili a terzi; il parco macchine è importante con gru e sollevatori con portate fino a 45 tonnellate, particolarmente adatti per la movimentazione e lo stoccaggio di colli con pesi e misure eccezionali e per il traffico intermodale (UTI = Unità di Trasporto Intermodale = container, casse mobili, bilici). Nel 2011 presso il terminale intermodale di Stabio oltre 25'000 UTI sono stati trasferiti dalla strada alla rotaia!

Il DFD di Chiasso con quello di Stabio, rappresentano un valore aggiunto molto importante anche per lo sviluppo della regione e dell'intero Cantone. Basta un dato a testimoniarlo: il fatto che nei due depositi operano circa 120 società attive su scala mondiale, che impiegano ogni giorno un centinaio di persone. Gli scambi con l'Italia sono preponderanti visto l'allacciamento diretto alle principali arterie viarie europee, la vicinanza al polo industriale e commerciale lombardo, e ai porti liguri.

Proprio queste caratteristiche, unite all'efficacia dei servizi offerti, all'aggiornamento continuo delle procedure lavorative e al *know-how* di collaboratori specializzati, rendono il DFD molto attrattivo per la clientela locale ed internazionale. "Il futuro lascia quindi ben sperare, malgrado le insicurezze politiche ed economiche attuali legate, probabilmente, allo sviluppo e alla "fame di benessere" dei paesi emergenti. Le preoccupazioni - conclude il direttore Giorgio Mischler - sono rappresentate, a livello locale, da un sistema viario (strada e ferrovia) tutto sommato "fragile", con particolare riferimento al tunnel del San Gottardo, il cui raddoppio appare indispensabile se si vuole dare sempre più valore e maggiori chances (fame di voler mantenere il benessere !) di sviluppo alla piazza economica ticinese".

# CHIASO AND STABIO DUTY-FREE WAREHOUSE

## LOGISTICS: A VALUABLE ASSET TO CANTONAL DEVELOPMENT

COMPANY PROFILE



Foto Stabio

The DFW statute was implemented in 1920 but the idea of opening the Chiasso DFW had already come about some years beforehand. "After initial difficulties finding investors," explains director Giorgio Mischler, "it was the foresight of Francesco Rusca that allowed the DFW to be opened, approved by the canton in 1922, spurred by a resurgence in commercial traffic along the Gotthard line. Since then, development has been constant, running parallel to the growing importance of transport. The DFW's heyday was during the postwar years, when it adapted its activities to changes in trade flows. Since it was impossible to expand the Chiasso warehouse, the 60s saw the opening of the Stabio branch. While the Chiasso branch specialises in long-term storage for limited volumes of valuable goods, the Stabio branch is a service platform which includes, among others, customs and intermodal (road-rail transfer) services, especially tailored for major players in integrated logistics.

The Chiasso DFW, with its own customs office, covers an area of 35,000 square metres, of which 25,000 of which are storage areas of various types; it offers a complete service to its customers which includes warehouse rental, storage management and handling of goods on behalf of third parties, thanks to specialised staff and lifting equipment for various requirements.

The wide range of infrastructure and services allows customers to transport by road, rail, sea or air (daily air-cargo feeder truck service to and from Zurich Airport). Another important service offered is the storage of valuable items (precious metals, jewellery, artworks, high-quality wines, etc.), made possible by premises equipped with alarm systems. In a move to adapt to changes in the marketplace and to satisfy customers' increasing demands, it will soon be possible to rent additional spaces for offices in a new building

adjacent to the Chiasso DFW for customers who do not necessarily need to have trade relations with the DFW.

The Stabio branch has 2.8 kilometres of rail track and covers an area of 82,000 square metres, 20,000 are warehouses which can be rented to third parties; the rolling stock is significant, with cranes and hoisting equipment capable of lifting up to 45 tonnes, and especially adapted for handling and storing packages of considerable weight and dimensions as well as intermodal traffic (ITU = Intermodal Transport Unit = freight, containers, trailers). In 2011, at the Stabio intermodal terminal, over 25,000 ITU were transferred from road to rail!

The Chiasso DFW and its Stabio branch are indeed a very important asset to development of the region and that of the whole canton. One statistic says it all: around 120 global companies operate within the two warehouses, employing more than hundred people every day. Trade with Italy is predominant, given the direct link to the main European rail corridors, and proximity to the Lombardy industrial and commercial hub and Ligurian ports.

These characteristics, combined with the effectiveness of the services offered, continual updating of operating procedures and the know-how of the staff, make the DFW highly attractive to local and international customers. "Despite the current political and economic uncertainties, this all bodes well for possible future development and the positive influence from emerging countries. Director Giorgio Mischler concludes that "the concerns, at a local level, are down to an altogether 'fragile' road and rail network, especially the Gotthard tunnel which needs to be doubled in capacity if we are to seize future opportunities (we want the good times to continue!) for Ticino's economic development."

**The Duty-Free Warehouse (DFW) in Chiasso, together with its Stabio branch, is a valuable asset to the development of the Ticino canton's logistics infrastructure. Thanks to its specialised staff, almost a century of experience and its geographical location in the centre of Europe, it is able to satisfy the demands of a worldwide customer base requiring temporary storage for its goods without going through customs or being taxed.**



### Punto Franco

Casella postale 1526  
CH-6830 Chiasso  
Tel.: +41 (0)91 682 30 30  
Fax: +41 (0)91 683 48 38  
E-mail:  
info@puntofrancochiasso.ch



Alexandre Aleman direttore Rivabella

**M**antenere il proprio stile di vita, come a casa, in un ambiente curato nei minimi dettagli e con un alto standard qualitativo. La Residenza Rivabella di Magliaso, immersa in uno splendido parco naturale che si affaccia sul lago di Lugano, è anzitutto un "luogo dove si continua a vivere bene", dove è possibile trascorrere periodi di riposo, convalescenza e cura usufruendo di servizi alberghieri e medico-sanitari di altissimo livello, che hanno quale unico obiettivo il benessere degli ospiti



RIVABELLA

### Residenza Rivabella

Via Ressiga 17 - 6983 Magliaso  
Canton Ticino, Svizzera.  
Tel.: +41 (0)91 612 96 96  
Tel.: +41 (0)79 208 23 63  
Fax: +41 (0)91 606 60 55  
E-mail: [residenza@rivabella.ch](mailto:residenza@rivabella.ch)  
Web: [www.rivabella.ch](http://www.rivabella.ch)

## RESIDENZA RIVABELLA UN ANGOLO DI PARADISO IN RIVA AL LAGO DI LUGANO



Rivabella è una Residenza privata di riposo, convalescenza e cura; una struttura residenziale con lo standard di un albergo a cinque stelle, ideale per chiunque voglia ritemperare la mente e il fisico. Sorge a Magliaso (TI, CH), su un magnifico tratto di riva del lago di Lugano. Entrando si è accolti da tanta luce che plana sull'ampio, verde giardino interno e si diffonde negli spazi comuni, nelle camere, nelle suites, negli appartamenti. Altra luce entra dal prato, dalla riva, dalla passeggiata a lago. Sanno i residenti di godere del privilegio di vivere in un luogo bello, tranquillo e assistito ai piedi delle colline del Malcantone, 8 km da Lugano e con davanti la distesa rasserenante del lago.

### Ma qual'è il segreto di questa formula di successo?

*"Prioritaria è la qualità delle prestazioni. Ogni nostro collaboratore - spiega il direttore Alexandre Aleman - è animato da un profondo senso di responsabilità e da una preparazione specifica e professionale, ma soprattutto dal desiderio di essere costantemente a disposizione degli ospiti con competenza e con gioia, trasmettendo un senso di serenità e amore per la vita. I soggiorni di convalescenza, cura e riposo diventano così occasione per vivere al meglio".*

Determinante è il fatto che la Rivabella è una struttura che funziona con la precisione di un orologio svizzero, a cominciare dal profilo medico-sanitario dove specialisti affermati e personale infermieristico competente offrono una gamma completa e di alto livello di servizi terapeutici, grazie alla collaborazione con l'Ente ospedaliero cantonale e con numerose cliniche private. L'assistenza personalizzata prevede inoltre attività in palestra, wellness, fisioterapia, estetista, podologo, salone parrucchiere, centro massaggi, tai-chi, ayurveda sino a corsi di ballo. Il tutto all'interno di iniziative culturali che ruotano

attorno a concerti, tra cui gli straordinari récital della celebre mezzosoprano Giuliana Castellani, a mostre d'arte di artisti svizzeri e internazionali, alla disponibilità di una biblioteca con volumi in varie lingue, conferenze e incontri. Il percorso culturale prosegue nel ristorante dove lo chef e la sua brigata creano piatti belli e squisiti per soddisfare sia la vista che il palato, privilegiando gli ingredienti stagionali e curando con particolare attenzione le esigenze e i gusti personali. Per i clienti che necessitano di regimi dietetici vengono cucinati piatti personalizzati nel rispetto delle indicazioni mediche.

I protagonisti sono naturalmente coloro che abitano alla Rivabella e usufruiscono dei suoi servizi, diffusi tra il corpo centrale e l'accogliente palazzina di 8 appartamenti inaugurata nel 2010. Adesso nel grande prato verso la riva del lago è in avvio una nuova ala composta da 13 nuclei abitativi di 60 mq. ciascuno, tutti vista-lago, e di spazi comuni per il benessere degli ospiti. Il piano terra sarà una sorta di piazza coperta per condividere i vari momenti della giornata: servizi wellness con piscina, sauna e uno spazio-salute con medici specialisti e una guardia medica, oltre ad un "fitness bar" che di sera potrà trasformarsi in pianobar. L'obiettivo è di perfezionare la Rivabella nelle sue qualità di struttura autosufficiente, in grado di riunire ad un livello molto alto una gamma completa di servizi, su tutti l'eccellenza medica e infermieristica con assistenza 24 ore su 24. Con il risultato che la Residenza Rivabella ha un aspetto dolcemente attivo e una qualità di vita che colpisce chi viene dall'esterno e magari si trova ad interloquire con l'ingegnere che ha diretto e sviluppato un'importante azienda internazionale, con il pianista di fama o la gallerista che ha trattato con Picasso, accanto ad altri ospiti internazionali, svizzeri e ticinesi che in quest'angolo di paradiso trovano le condizioni per vivere bene, in serenità e sicurezza.

# RESIDENZA RIVABELLA

## A CORNER OF PARADISE ON THE SHORES OF LAKE LUGANO



Rivabella is a private residence for rest, recuperation and care; a residential environment with the standards of a five-star hotel, ideal for anybody who wishes to restore their body and mind. It is located in Magliaso (Ticino, Switzerland), on a magnificent section of the shore of Lake Lugano. When guests enter, they are greeted by light that fills the vast, green indoor garden and spreads into the common areas, bedrooms, suites and apartments. Even more light enters from the meadow, the lake shore and the lake promenade. Residents know how to make the most of living in a beautiful, peaceful place, situated at the foot of the Malcantone mountains, 8 km from Lugano and overlooking the glistening expanse of the lake.

### But what is the secret of this recipe for success?

*"Our priority is the quality of our services," explains director Alexandre Aleman. "All of our staff are driven by a deep sense of responsibility and their specialist, professional training, but above all by their desire to always be available to guests, with expertise and happiness, spreading a feeling of serenity and love for life. This means that stays for rest, recuperation and care become opportunities to live life to the fullest."*

The fact that Rivabella runs with the precision of a Swiss watch is a key factor; in terms of health and care, accomplished specialists and trained nursing staff provide a complete range of high quality treatment services through collaboration with the canton hospital and several private clinics. The personalised assistance also includes facilities such as a gym, well-being area, physiotherapy, beautician, chiropodist, hairdressing, massage, tai-chi, ayurveda and dance lessons. All of this is offered within a range of cultural initiatives which revolve around concerts, including extraordinary recitals from famous mezzoso-

prano Giuliana Castellani, art exhibitions from Swiss and international artists, a library containing volumes in many languages, as well as conferences and meetings. The cultural journey continues at the restaurant, where the chef and his kitchen staff create beautiful and exquisite dishes which delight the eye as much as the palate, using seasonal ingredients and paying particular attention to personal needs and tastes. Guests with special dietary requirements receive personalised menus, all at the highest culinary level, based on medical recommendations.

Naturally, the focus is on the guests who live at Rivabella and who use its services, spread between the central building and the welcoming block of 8 apartments which was opened in 2010. A new wing of 13 residential units is now under construction in the large meadow towards the lake shore, each with a 60 m<sup>2</sup> apartment benefiting from a view over the lake, as well as common areas for the guests' well-being. The ground floor will form a kind of indoor piazza where it will be possible to spend time throughout the day. It will include well-being services with a swimming pool and sauna, a health area with specialist doctors and an on-duty medical unit, as well as a "fitness bar" which transforms into a piano bar in the evenings.

The aim is to perfect Rivabella as a self-sufficient structure, combining a complete range of services at a very high level, together with medical and nursing excellence with 24-hour assistance. The result is that Residenza Rivabella has a gently active aspect to it, and a quality of life that has an effect on those who come from the outside. They may meet directors of international companies, famous pianists and art dealers who have dealt with Picasso, alongside other international, Swiss and Ticinese guests. In this corner of paradise, they all find a place where they can live well, in peace and safety.



Alexandre Aleman director Rivabella

COMPANY PROFILE

*Live with the same freedom that you enjoy at home, in a place where every care has been taken to create an environment to the highest quality standards. The Residenza Rivabella in Magliaso, set in a splendid natural park overlooking Lake Lugano, is first and foremost "a place where you continue to live well", where you can spend a period of time resting, recovering or being cared for, benefiting from high quality hotel and healthcare services which have the well-being of guests at their heart.*



### Residenza Rivabella

Via Ressiga 17 - 6983 Magliaso  
Canton Ticino, Svizzera.  
Tel.: +41 (0)91 612 96 96  
Tel.: +41 (0)79 208 23 63  
Fax: +41 (0)91 606 60 55  
E-mail: [residenza@rivabella.ch](mailto:residenza@rivabella.ch)  
Web: [www.rivabella.ch](http://www.rivabella.ch)



**A**le radici di "Calderari Insieme" attingono alla lunga tradizione nel campo della costruzione della famiglia Calderari di Rancate. Ancora oggi la famiglia Calderari assicura la continuazione di questa tradizione, con un'impresa generale che accompagna il cliente dall'espressione del desiderio fino alla completa realizzazione dell'opera costruttiva.



**A**lessibilità, qualità, professionalità e precisione. Sono i pilastri sui quali si fonda la Cedica SA, azienda di Rancate (Mendrisio) attiva nel settore dei calcestruzzi che vanta una lunga esperienza nel settore dei lavori pubblici e privati. Il marchio SN EN 206-1:2000 assicura calcestruzzi a prestazioni garantite da parte di una società che segue il cliente con consulenze puntuali sulle caratteristiche, ricette e utilizzi dei materiali.

## CALDERARI INSIEME® INSIEME PER PROGETTARE, COSTRUIRE, ABITARE

"Calderari Insieme". Sotto questo marchio si riuniscono l'impresa generale Pietro Calderari SA fondata nel lontano 1921, la STA Calderari SA società di progettazione, direzione lavori ed engineering, lo studio ing. geometra RF Patricio Calderari attivo in settori come le misurazioni ufficiali, rinnovamenti catastali, riordini fondiari, misurazioni satellitari con il GPS, ecc., e Cà del Vino SA specializzata nella realizzazione e nell'arredo di cantine di produzione e di collezione di vini, anche grazie alla rappresentanza esclusiva di marchi famosi come ARCAVE®.

Grazie a questa struttura societaria, il Gruppo Calderari di cui è presidente Pier Maria Calderari, è in grado di svolgere un'attività a 360° nel settore privato e pubblico nel campo della costruzione. Le tipologie d'intervento vanno dal classico al moderno, dal rustico al recupero conservativo, al rinnovamento. Tra le molte opere realizzate figurano ville signorili nel Mendrisiotto, il Centro Sociale Diurno a Vacallo, le riattazioni del Palazzo Busioni a Mendrisio, delle chiese di Muggio, Cabbio, Bruzella, Meride e Rancate, della Casa Anziani Don Guanella di Castel San Pietro; a ciò si aggiungono impianti industriali, edifici bancari nel Mendrisiotto e Luganese, e diverse cantine come quelle dell'Hotel Principe di Savoia a Milano. È in corso il cantiere del Museo dei Fossili e Visitor Center del Monte San Giorgio a Meride (progetto arch. Mario Botta).

Calderari Insieme si avvale di personale formato e aggiornato, e di una vasta rete di collaborazioni

con qualificati professionisti e fidate società che consentono una puntuale realizzazione dell'opera ai più alti standard di qualità.

Calderari Insieme è quindi sinonimo di affidabilità, di sinergia con il committente e di massima trasparenza nella realizzazione dell'opera anche più complessa.

Calderari Insieme.



### STA Calderari SA

via Cercera 15, 6862 Rancate (Mendrisio)  
Tel: +41 (0)91 640 00 40 - Fax: +41 (0)91 640 00 31  
E-mail: pmc@calderari.ch  
Web: www.calderari.ch

## CEDICA SA

### IL CALCESTRUZZO COL MARCHIO SVIZZERO

Diretta da Pier Maria Calderari, Cedica SA produce calcestruzzi di diverse tipologie per il mercato della costruzione nel Mendrisiotto e Basso Ceresio. Cedica opera con personale qualificato e costantemente aggiornato, ed è dotata di un parco macchine (2 autopompe e 6 autobetoniere) rinnovato di anno in anno. Fedele a una filosofia che privilegia la serietà e l'affidabilità del proprio lavoro, Cedica sceglie esclusivamente inerti di qualità, così da produrre calcestruzzi di standard elevati; una qualità che ha permesso a Cedica di crescere in modo costante sino ad avere un portafoglio di oltre 200 clienti e di fornire calcestruzzo per importanti opere private e pubbliche. I grandi cantieri dove Cedica ha fornito non solo il materiale, ma anche una consulenza puntuale e precisa, sono per esempio quelli dalla nuova Rapelli di Stabio, il Piazzale della Valle a Mendrisio, la Pista di ghiaccio di Chiasso, il Casinò di Campione (in consorzio), la sede di Hugo Boss di Coldererio, edifici indu-

striali e capannoni nel Mendrisiotto, sottostrutture, palazzine e diversi tratti autostradali.

Tutte ottime referenze per una ditta, fondata nel 1971, che assicura flessibilità e tempestività degli interventi, precisione e affidabilità del lavoro, consulenze precise e sempre aggiornate agli sviluppi della tecnica, e soprattutto un materiale che si fregia di un marchio protetto per il calcestruzzo che ne indica la provenienza svizzera.



### Cedica SA

Via Pizzuolo 69 - 6862 Rancate (Mendrisio)  
Tel: +41 (0)91 646 28 40 - Fax: +41 (0)91 630 21 48  
E-mail: beton@cedica.ch - Web: www.cedica.ch

# TICINOMODA

## FASHION VALLEY TICINO: PARADISO DELLE "GRANDI FIRME"



©iStockphoto.com/tomazl



©iStockphoto.com/arivasabi

Se negli ultimi trent'anni il Ticino ha visto la nascita di una vera e propria "Fashion Valley" è anche e soprattutto merito di Ticinomoda, che ha l'obiettivo - spiega il Presidente Franco Cavadini - "di promuovere le condizioni favorevoli allo sviluppo di aziende operanti nel settore moda nel Cantone, attraverso i rapporti con le istituzioni, la formazione e le sinergie tra associati". A Ticinomoda - il cui segretariato è gestito dalla Cc-Ti - è affiliata una quarantina di prestigiose aziende, concentrate soprattutto nel Mendrisiotto e nel Luganese: da Armani a Ermenegildo Zegna, da Versace a Gucci e, di recente anche Guess. "Una realtà molto importante per la nostra economia se si pensa che dal 1978 sono stati pagati 200 milioni di stipendi l'anno e la cifra d'affari annua del comparto moda si aggira attorno ai 10 miliardi di franchi. Oggi la Fashion Valley Ticino rappresenta un terzo dell'industria tessile della Svizzera".

Ma come è stato possibile sviluppare in Ticino un vero e proprio "distretto" della moda? "Occorre sfatare il luogo comune che le grandi firme della moda scelgono il nostro Cantone per insediarvi i loro centri logistici, direzionali e amministrativi (più raramente la produzione), solo per una fiscalità meno pesante. I fattori sono molteplici, a iniziare da infrastrutture moderne e da una burocrazia snella; aziende che fatturano miliardi hanno bisogno di servizi finanziari e amministrativi efficienti per poter evadere le pratiche con rapidità. Ma importanti sono anche i buoni rapporti con i sindacati che permettono di adottare una politica del personale dinamica e flessibile". La "Fashion Valley Ticino" è attrattiva anche per le sue caratteristiche geografiche. "Il nostro Cantone, a due passi da Malpensa e con Zurigo raggiungibile in poche ore, è ideale per aziende

che operano sui mercati internazionali. Inoltre, molte di queste multinazionali producono i loro capi di abbigliamento in Asia; il vantaggio di avere la struttura logistica in Ticino è che le loro merci, arrivando nel nostro Cantone, non sono soggette alle tasse e ai diritti doganali applicati alle merci extra-UE che entrano nello spazio comunitario. In attesa di essere distribuita sui mercati mondiali, la merce può così restare in un punto franco in house o in un deposito doganale esterno, senza essere sdoganata". A far pendere l'ago della bilancia verso il Ticino, anche la qualità di vita e la bellezza del nostro Paese, che diventa così luogo ideale per i grandi manager. "Anche in questo caso il ruolo di Ticinomoda è importante, perché ci occupiamo di tutti gli aspetti che facilitano l'arrivo non solo delle aziende, ma anche dei loro dirigenti".

Lo sviluppo della Fashion Valley Ticino ha un altro effetto positivo. "Il settore della moda diventa sempre più complesso con l'esigenza di studiare nuovi prodotti, cambiare materiali e innovare ogni volta il processo produttivo. L'industria dell'abbigliamento ha quindi bisogno di giovani tecnici, essenziali per il servizio, la progettazione e il controllo di qualità del prodotto. Per quanto riguarda le competenze, data la complessità e i cambiamenti del settore, è necessaria una buona preparazione di base generalistica, alla quale dovrebbe seguire una formazione specialistica con relativo stage in azienda. La scuola, pertanto, ha un ruolo molto importante nel formare le risorse umane sulle quali, in futuro, le nostre aziende potranno contare, e riteniamo che sia dunque un compito dell'associazione quello di fare da punto di raccolta delle richieste di figure professionali, che arrivano dalle aziende, per trasferirle alle scuole e favorire l'incontro tra domanda e offerta di



COMPANY PROFILE

Lo sviluppo di un vero e proprio "distretto" che accoglie le case di moda internazionali più prestigiose, poggia su fattori come fiscalità adeguata, infrastrutture moderne, servizi efficienti, burocrazia snella, qualità di vita, competenze, professionalità ed esperienza. A favorire l'insediamento delle grandi aziende è Ticinomoda, l'Associazione fabbricanti e operatori ramo abbigliamento del Cantone Ticino.

lavoro". Un impegno associativo che si concentrerà anche nel miglioramento della piattaforma comunicativa e nella definizione di condizioni quadro sempre più attrattive.



### Ticinomoda

**Associazione Fabbricanti e Operatori Ramo Abbigliamento Del Cantone Ticino (Svizzera)**

c/o Cc-Ti - Corso Elvezia 16  
6900 Lugano

Tel.: +41 (0) 91 911 51 13

Fax: +41 (0) 91 911 51 12

Web: [www.ticinomoda.ch](http://www.ticinomoda.ch)



**TIMCAL Graphite & Carbon** ha una storia ultra centenaria e una consolidata tradizione nella produzione di prodotti a base di carbonio in polvere. Il primo stabilimento fu aperto nel 1908 a Bodio, in Svizzera, con il nome *Officine del Gottardo*. Oggi il Gruppo produce e commercializza una vasta gamma di grafite sintetica e naturale, e di nerofumo conduttivo.

# TIMCAL GRAPHITE & CARBON

## DAL TICINO IL KNOW-HOW PER ESSERE LEADER MONDIALI



"TIMCAL Graphite & Carbon" è una società del gruppo IMERYS, leader mondiale nella produzione industriale di minerali ad alto valore aggiunto; il gruppo - presente in 47 Paesi con oltre 16'000 collaboratori - ha una cifra d'affari di 3,6 miliardi di euro. Con la sua sede principale a Bodio (Canton Ticino) TIMCAL ha stabilimenti e uffici commerciali in tutto il mondo, in prossimità dei mercati più importanti (USA, Canada, Giappone, Cina, Belgio, UK, Germania e Francia). Le attività industriali e commerciali di TIMCAL sono gestite da un team internazionale di specialisti, composto da oltre 450 persone, provenienti da 3 continenti. A Bodio oltre alla sede principale e alla direzione, è prodotta la grafite sintetica ed è attivo il centro di ricerca e sviluppo del quale beneficiano anche le consorelle canadesi, e belghe, cinesi e giapponesi.

### Ma qual è la visione aziendale e che cosa offrite ai clienti?

La nostra visione - spiega Davide Cattaneo, CEO & General Manager - è di essere il leader mondiale ed essere riconosciuti come la referenza per capacità innovativa, nelle soluzioni a base di carbonio in polvere. La nostra missione invece è quella di promuovere il nostro progresso economico, sociale e culturale con entusiasmo, efficienza e dinamismo, offrendo valore, affidabilità e qualità per il successo duraturo dei nostri clienti. TIMCAL produce una grande varietà di grafite sintetica e naturale, di nerofumo conduttivo e di dispersioni di grafite acquose, caratterizzate da proprietà particolari ed estremamente costanti. Questi prodotti sono tutti fabbricati applicando condizioni rigorose di controllo, dalle materie prime fino ai prodotti finiti. Inoltre, i

nostri team "Vendita & Marketing" e "Ricerca e Sviluppo" lavorano in stretta collaborazione con i clienti e con istituti di ricerca per garantire un supporto tecnico di alto livello e fornire le migliori soluzioni ai nostri clienti". Per raggiungere questo obiettivo, il gruppo segue una filosofia di gestione totale della qualità e di miglioramento continuo dei processi, per cui tutti gli impianti di produzione di TIMCAL sono certificati secondo la norma ISO 9001-2000.

TIMCAL produce e commercializza materiali a base di carbonio in polvere altamente specializzati e specifici che sono impiegati nei seguenti settori industriali: **Energia Mobile:** batterie alcaline, litio-ione e zinco-carbone, celle a combustibile, supercondensatori.

**Materiali per Engineering:** metallurgia in polvere, metalli duri, freni e frizioni, spazzole per motori elettrici, fogli di grafite, matite speciali, supporti per catalizzatori, diamanti sintetici e grassi lubrificanti.

**Additivi per Polimeri:** plastiche termo ed elettroconduttive, gomme conduttive, cavi di trasporto dell'energia, rivestimenti e le vernici conduttive e ritardanti di fiamma.

**Hot Metal Forming:** produzione di tubi senza saldatura utilizzati nelle esplorazioni petrolifere. Prestigioso per il Ticino è ospitare a Bodio il Centro di ricerca e sviluppo. Un nostro obiettivo - aggiunge Davide Cattaneo - è quello di sviluppare soluzioni innovative e sostenibili, pronte per essere utilizzate dai nostri clienti. In un ambiente dinamico e stimolante, il nostro team di 25 ingegneri altamente qualificati, scienziati e tecnici utilizza strumenti e tecnologie all'avanguardia, per sviluppare continuamente le conoscenze TIMCAL sui prodotti a base di carbonio in polvere e delle loro applicazioni industriali.



**TIMCAL**  
GRAPHITE & CARBON

### Timcal Ltd.

CH-6743 Bodio  
Tel.: +41 (0)91 873 20 10  
Fax: +41 (0)91 873 20 19  
E-mail: info@ch.timcal.com  
Web: www.timcal.com

# TIMCAL GRAPHITE & CARBON

## THE KNOW-HOW TO BECOME WORLDWIDE LEADERS COMES FROM TICINO



TIMCAL Graphite & Carbon is a member of the IMERYS Group, a worldwide leader in producing high added value minerals. The group has a presence in 47 countries with more than 16,000 workers, and a turnover of 3.6 billion euros. With its headquarters in Bodio (Ticino canton), TIMCAL has an international presence, with facilities and commercial offices located in key markets around the globe (United States, Canada, Japan, Belgium, UK, Germany and France). TIMCAL's industrial and commercial activities are managed by an experienced, multi-national team of more than 450 employees, from many countries on three continents. As well as the headquarters and management, Bodio also houses the synthetic graphite production and the R&D centre, which the Canadian, Belgian, Chinese and Japanese branches also benefit from.

### But what is the company's vision, and what will it offer to its customers in the future?

Davide Cattaneo explains. Our vision is to be the worldwide leader, and to be recognised as the reference for innovative capabilities in carbon-powder-based solutions. Our mission is to promote our economic, social and cultural advancement with enthusiasm, efficiency and dynamism by offering value, reliability and quality to ensure the lasting success of our customers. TIMCAL produces a wide variety of synthetic and natural graphites, conductive carbon blacks and water-based dispersions, with unique and extremely consistent properties. They are manufactured under stringent process control conditions from

the raw material stage through to the end product. Additionally, our 'Sales & Marketing' and 'Research and Development' teams work in close collaboration with customers and research institutes to provide high quality technical support, and provide the best solutions to our customers. To reach this objective, the group adheres to a philosophy of Total Quality Management and continual process improvement, and all TIMCAL production plants are ISO 9001-2000 certified. TIMCAL produces and markets highly specialised and adapted materials made from graphite powder, which are used in the following industrial sectors: **Mobile energy:** alkaline, lithium-ion and zinc-carbon batteries, fuel cells and super-capacitors.

**Engineering materials:** powder metallurgy, hard metals, brakes and clutches, brushes for electric motors, graphite foils, special pencils, catalysts, synthetic diamonds and lubricants.

**Additives for polymers:** thermally and electrically conductive plastics, conductive rubbers, power cables, conductive and non flammable paints and coatings.

**Hot metal forming:** Seamless tubes used in petroleum exploration.

Hosting the R&D centre in Bodio is a boon for Ticino. "One of our objectives," Davide Cattaneo adds, "is to develop innovative and sustainable solutions, ready for use by our customers. Within a dynamic and stimulating environment, our team of 25 highly-qualified engineers, scientists and technicians use cutting-edge instruments and technology to continually develop TIMCAL's knowledge of carbon powder-based products and their industrial applications."



COMPANY PROFILE

**TIMCAL Graphite & Carbon** has a strong tradition and history producing graphite powder products, spanning more than a hundred years. The first plant was opened in 1908 in Bodio, Switzerland, with the name *Officine del Gottardo (Gotthard Workshop)*. Today the Group produces and markets a wide range of synthetic and natural graphite products and conductive carbon blacks



**TIMCAL**  
GRAPHITE & CARBON

### Timcal Ltd.

CH-6743 Bodio  
Tel.: +41 (0)91 873 20 10  
Fax: +41 (0)91 873 20 19  
E-mail: [info@ch.timcal.com](mailto:info@ch.timcal.com)  
Web: [www.timcal.com](http://www.timcal.com)



Direttore Franco Greco

# TRASPORTI PUBBLICI LUGANESI SA

## 2012: L'ANNO DELLA RIORGANIZZAZIONE



### Dal 1999 al servizio dei propri utenti per un trasporto sicuro ed efficiente nell'agglomerato luganese

Costituita nel dicembre 1999, la Società Trasporti Pubblici Luganesi (TPL) ha ripreso l'esercizio precedentemente garantito dall'azienda municipalizzata ACTL (Azienda Comunale dei trasporti della Città di Lugano), creatasi nel 1886. La forma giuridica della SA è stata lo strumento migliore per riuscire a coinvolgere Comuni e Cantone nelle strategie e nel finanziamento dell'azienda e a rendere più dinamico e veloce il processo decisionale. L'obiettivo aziendale è quello di gestire nel modo più efficiente ed economico possibile l'offerta del trasporto pubblico

luganese, sviluppando progetti adeguati a una regione in costante sviluppo.

### Il 2012 un anno significativo

Il 2012 è per la TPL un anno di grandi cambiamenti con l'introduzione di due importanti progetti. Il primo legato al PVP (Piano Viario del Polo luganese) e partito il 22 luglio, ha portato ad una riorganizzazione del trasporto pubblico con un potenziamento del servizio in termini di orari, linee e di infrastrutture tecniche, tra cui l'acquisto di nuovi veicoli articolati e l'arredo delle nuove fermate. Il secondo progetto riguarda l'intera Comunità tariffale Ticino e Moesano con l'introduzione dal 1° settembre della Tariffa Integrata Arcobaleno.

### Cosa cambia con la nuova organizzazione del trasporto

Con la nuova organizzazione gli utenti possono beneficiare di una maggiore frequenza delle corse, una maggiore copertura nel fine settimana e la sera e, in generale, di un'offerta più capillare sul territorio, con il prolungamento di alcune tratte e l'introduzione di una nuova linea. Questi interventi sono stati attivati in contemporanea con l'apertura della galleria Vedeggio-Cassarate e fanno parte dei cambiamenti necessari per la realizzazione del nuovo piano viario. Un progetto che ci ha visti lavorare fianco a fianco con la Città di Lugano e la Sezione della mobilità del Dipartimento del territorio di Bellinzona, insieme per migliorare la viabilità cittadina.

biglietti: non si acquista più un biglietto per singole tratte, bensì un biglietto per una o più zone entro le quali è possibile viaggiare liberamente su tutti i mezzi di trasporto. Un importante cambiamento voluto dal Cantone attraverso la Comunità tariffale Ticino e Moesano e di cui ovviamente anche gli utenti della TPL ne hanno beneficio. Giusto per citare qualche vantaggio: l'introduzione dei nuovi distributori, apparecchi di ultima generazione con schermo tattile per interagire con l'utente in modo immediato ed intuitivo; il risparmio che offrono le carte per più corse, carta giornaliera e multi carta giornaliera; la validità dell'abbonamento 1/2 prezzo anche per i nostri bus; la possibilità di viaggiare con più libertà all'interzo della/e zona/e acquistata/e. Entrambi i progetti, la nuova organizzazione del trasporto così come l'introduzione della Tariffa Integrata Arcobaleno, rappresentano dei passi importanti che portano ad un miglioramento del trasporto pubblico rendendolo più efficace ed attrattivo, al fine di sensibilizzare ed incentivare sempre più l'uso dei mezzi pubblici.

### La comunicazione al passo coi tempi

In questo particolare momento di transizione, riveste un ruolo di primo piano la comunicazione e l'informazione verso gli utenti, sono quindi stati fatti dei progressi a riguardo, come la creazione del nuovo sito [www.tpls.ch](http://www.tpls.ch) dove è possibile essere sempre aggiornati sulle novità, nonché la pubblicazione di un inserto dedicato esclusivamente al nostro servizio, in uscita periodicamente all'interno di una rivista regionale.

### La TPL in numeri

L'azienda attualmente conta: 180 dipendenti, 70 veicoli e un numero di passeggeri annuo di ca. 12'000'000.



### TPL Trasporti Pubblici Luganesi SA

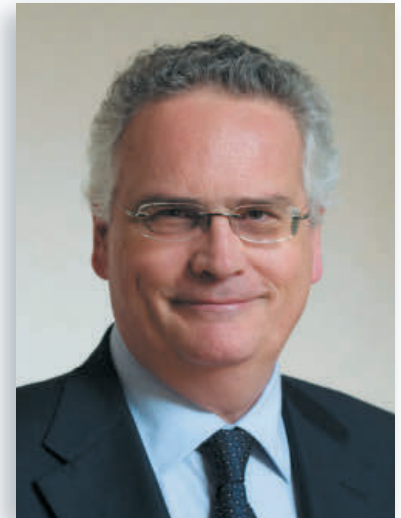
Via Maraini 46 - CP 158  
CH-6963 Pregassona  
Tel.: +41 (0)58 866 72 42  
Fax: +41 (0)58 866 72 34  
E-mail: [info@tplsa.ch](mailto:info@tplsa.ch)  
Web: [www.tpls.ch](http://www.tpls.ch)

### Le novità dal 1° settembre

Il 1° settembre è stata introdotta la nuova Tariffa Integrata Arcobaleno, in pratica la logica dell'abbonamento Arcobaleno è estesa anche ai

# TRASPORTI PUBBLICI LUGANESI SA

## 2012: YEAR OF REORGANISATION



Président Angelo Jelmini

COMPANY PROFILE



### Providing safe and efficient transport to passengers in the Lugano area since 1999

The Lugano Public Transport company (TPL – Trasporti Pubblici Luganesi) was formed in 1999, and took on the role previously carried out by the municipal company, ACTL (Azienda Comunale dei Trasporti della Città di Lugano – Municipality Transport Company for the City of Lugano), created in 1886. The joint-stock company legal form (SA) was considered the best mechanism for getting both the municipalities and the canton involved in the strategies and financing of the company, and for making the decision-making process faster and more dynamic. The company's aim is to manage the public transport services that it provides to Lugano and the surrounding area as efficiently and economically as possible, while developing projects fit for a region in constant development.

### 2012: a significant year

2012 is a year of great change for the TPL, with the introduction of two important projects. The first relates to the PVP (Piano Viario del Polo luganese – Lugano Hub Road Network Plan) launched on 22 July, which has led to a reorganisation of public transport with improvements to timetables, routes and technical infrastructure, including the purchase of new articulated buses and the furnishing of new bus stops. The second project concerns the whole Ticino and Moesano tariff network, where integrated Arcobaleno fares were introduced on 1 September.

### Changes resulting from the new restructuring

The changes mean that passengers can benefit from more frequent buses, better service at eve-

nings and weekends, and a wider coverage area overall with certain routes being extended and a new route being introduced. These updates were put into action at the same time as the Vedeggio-Cassarate road tunnel opened, and form part of the changes required for the new road network plan to be implemented. This project has seen close collaboration with the City of Lugano and the District of Bellinzona's Mobility Division, working together to improve the urban road infrastructure.

### New from 1 September

On 1 September, new integrated Arcobaleno fares were introduced, applying the logic behind Arcobaleno passes to tickets. Passengers no longer buy tickets for individual trips, and instead buy tickets for one or more zones, allowing them to travel freely on all modes of transport within the zone purchased. It is an important change which the Canton wanted to make through the Ticino and Moesano tariff network, and which TPL users also clearly benefit from. These benefits include the new ticket machines with touchscreens, allowing users to interact with them quickly and intuitively; cards provide savings on multiple trips, day tickets and multi day tickets; half-price fares also valid on our buses; and the ability to travel more freely within the zone(s) purchased.

Both projects, the new transport restructuring and the introduction of integrated Arcobaleno fares, are important milestones for improving public transport. They make it more efficient and attractive, raising awareness and encouraging people to use it more often.

### Communication over time

Passenger information and communication is important during this period of transition, and

progress has therefore been made in this area. A new website has been created at [www.tplsa.ch](http://www.tplsa.ch), where passengers can be kept up to date with the latest developments, and a new supplement exclusively dedicated to our service is being periodically published in a regional magazine.

### The TPL in figures

The company now comprises: 180 staff, 70 vehicles and approx. 12,000,000 passengers per year.



### TPL Trasporti Pubblici Luganesi SA

Via Maraini 46 - CP 158  
CH-6963 Pregassona  
Tel.: +41 (0)58 866 72 42  
Fax: +41 (0)58 866 72 34  
E-mail: [info@tplsa.ch](mailto:info@tplsa.ch)  
Web: [www.tplsa.ch](http://www.tplsa.ch)

# TURBOMACH

## AZIENDA LEADER NELLA PRODUZIONE DI TURBINE PER LA PRODUZIONE DI ENERGIA

**L'**attività svolta a Riazzino comprende sviluppo, ingegneria, vendita, gestione progetti ed assemblaggio di impianti per la produzione di energia elettrica. Le competenze di Turbomach includono anche la supervisione ed il montaggio in cantiere, la messa in servizio, la manutenzione ed il supporto per gli impianti che sono venduti in tutto il mondo.

Turbomach SA è un'azienda di oltre 600 collaboratori, che vende, progetta, assembla gruppi energetici completi basati sull'impiego di turbine a gas. Grazie alle elevate competenze del proprio personale ed alla qualità dei propri prodotti, Turbomach gioca il ruolo di leader del mercato mondiale nel settore della cogenerazione industriale. Turbomach è integrata nel gruppo Solar Turbines HQ a San Diego CA, un team d'eccellenza costituito da oltre 7 mila collaboratori dislocati in

**Turbomach**  
A Caterpillar Company

### Turbomach SA

Via Campagna 15 CH  
6595 Riazzino  
Tel: +41 (0)91.851.15.11;  
Fax: +41 (0)91.851.15.55;  
Web: [www.turbomach.com](http://www.turbomach.com)



tutto il mondo che vanta più di sessant'anni d'esperienza e d'innovazione nel campo della progettazione, costruzione ed utilizzo delle turbine a gas nei più svariati settori industriali.

Fondata nel 1979, Turbomach fa parte dal 2004 della grande realtà industriale americana Caterpillar (NYSE: CAT), il cui fatturato è di circa 60 miliardi di dollari ed impiega 90 mila dipendenti (2011). Oggi l'azienda Ticinese realizza packages di turbine a gas, fornite direttamente da Solar Turbines e con potenze comprese tra 1 e 22MW, che vengono utilizzati sia in ambito di semplice produzione di energia elettrica che in ambito cogenerativo nei diversi settori industriali, residenziali e commerciali.

Ma cosa spinge una ditta come Turbomach ad insediarsi nella zona industriale di Locarno? "Innanzitutto qui troviamo il personale tecnico di alto livello di cui necessita un'azienda come la nostra", afferma il direttore Marc Brusseleers. "Il Ticino, a questo riguardo, ha il vantaggio di poter disporre di un interessante bacino di competenze provenienti anche nel nord Italia". "Il sistema amministrativo - continua Brusseleers - ci agevola nella nostra attività. La quasi assenza di burocrazia aiuta e molto. La posizione del Ticino è molto favorevole, per la sua centralità, quando si lavora con i Paesi europei". Il fatto di trovarsi sul principale asse di transito, autostradale e ferroviario, aiuta il business che è rivolto fortemente all'estero.

Con quasi 1000 unità di power generation vendute ed una potenza installata di oltre 6000 MW in tutto il mondo, Turbomach è ormai riconosciuta a livello mondiale quale riferimento per la qualità dei propri prodotti oltre che per l'eccellenza dei propri servizi di ingegneria, gestione progetti e gestione della manutenzione. Il raggiungimento di tale livello di servizio è un risultato fondamentale nella strategia di Turbomach dove le competenze e la professionalità dei pro-

pri ingegneri vengono sinergicamente arricchite ed integrate all'interno dell'esperienza globale di Solar Turbines.

"La filosofia aziendale", ci spiega ancora il direttore Brusseleers, "è basata sulla sicurezza del personale, sulla massima flessibilità nei confronti dei clienti ed il minor impatto ambientale dei nostri prodotti. Tutto questo grazie ad un elevato tasso di automazione ed innovazione tecnologica".

Ma cosa è la cogenerazione? In un sistema di cogenerazione si realizza la produzione combinata di energia termica ed elettrica con l'impiego di un combustibile gassoso o liquido, fossile o rinnovabile. Mentre la turbina a gas aziona direttamente un alternatore per fornire energia elettrica, è possibile recuperare ed utilizzare il calore disponibile allo scarico della turbina; in questo modo si raggiunge un'efficienza energetica totale del sistema che può eguagliare e superare il 90%. Rispetto ad un sistema convenzionale in cui energia elettrica e calore sono prodotti separatamente, il sistema cogenerativo consente un risparmio di energia primaria anche superiore al 25%. Grazie alla propria linea di prodotti ed alle enormi competenze sviluppate, Turbomach è in grado di offrire soluzioni ottimali per specifiche esigenze di energia: l'ottimizzazione di un impianto che soddisfi i fabbisogni del cliente comporterà una maggiore efficienza totale. Un'efficienza elevata significa minore combustibile utilizzato per megawatt generato, quindi dal punto di vista ambientale la cogenerazione è una soluzione ottimale per la riduzione dell'impatto ambientale stesso, mentre dal punto di vista "utilizzatore" costituisce una valida risposta alla sempre maggiore necessità di riduzione dei costi operativi e conseguente aumento di competitività.

Per questo motivo Turbomach è pronta ad affrontare le sfide energetiche e ambientali attuali e future.

# TURBOMACH

## A LEADING MAKER OF ENERGY GENERATION TURBINES

COMPANY PROFILE



Turbomach SA is a company with more than 600 employees which sells, designs and assembles complete energy-generating systems based on use of gas turbines. Its employees' know-how and the quality of its products have made Turbomach a leader on the world market for industrial co-generation.

Turbomach is a member of the Solar Turbines HQ group in San Diego CA, an outstanding team including more than 7 thousand people all over the world with more than sixty years of experience innovating in the design, construction and operation of gas turbines in a variety of sectors of industry.

Originally founded in 1979, since 2004 Turbomach has been a part of the big American industrial group Caterpillar (NYSE: CAT), with total sales worth about 60 billion dollars and 90 thousand employees (2011). The Ticino-based company now produces gas turbine packages supplied directly by Solar Turbines with a power of 1 to 22 MW, used in simple electricity generation or co-generation in a variety of sectors of industry as well as for residential and commercial uses.

But what made a company such as Turbomach set up business in the industrial zone in Locarno? "First of all, we can find the skilled technicians a company such as ours needs here", says director Marc Brusseleers. "The Ticino area offers the benefit of drawing on a large skill reservoir which also includes northern Italy". "The administrative system here makes our business easier," continues Brusseleers. The decreased red tape is very helpful. The Ticino is in a very good position, centrally located for working with other European countries". Its location on key motorways and railway lines is very useful for a business with an international clientèle.

With almost 1000 power generation units sold and an installed power of more than 6000 MW

all over the world, Turbomach is now recognised the world over as a key reference for the quality of its products and the excellence of its engineering, project management and maintenance services. Achievement of this level of service is a key result in Turbomach's strategy, in which its engineers' know-how and professionalism are enriched and integrated by Solar Turbines' global experience.

"Our corporate philosophy", explains director Brusseleers, "is based on our employees' safety, maximum flexibility in addressing our customers' needs and the lowest possible environmental impact for our products. All this thanks to a high level of automation and technological innovation".

But just what is co-generation? A co-generation system produces both thermal and electrical energy from a gaseous or liquid fuel, either a fossil fuel or a renewable. While the gas turbine directly drives an alternator supplying electricity, the heat produced by the turbine is also collected and used, achieving an overall energy efficiency of 90% or more. As compared to a conventional system in which electricity and heat are produced separately, a co-generation system can save more than 25% on primary energy consumption. Its product line and vast experience allows Turbomach to offer optimal solutions in response to specific energy requirements: optimisation of a plant meeting the customer's needs and resulting in greater overall efficiency. High efficiency means less fuel consumed per megawatt generated, making co-generation an optimal solution for reducing environmental impact while offering users a valid response to the growing need to cut operating costs and improve competitiveness."

This is what prepares Turbomach to address the challenges of energy and environment, today and tomorrow.

*The company's work in Riazzino includes development, engineering, sales, project management and assembly of plants for generating electricity. Turbomach's services also include supervision and erection on site, commissioning, maintenance and support services for its plants, which are sold all over the world.*

**Turbomach**  
A Caterpillar Company

### Turbomach SA

Via Campagna 15 CH  
6595 Riazzino  
Tel: +41 (0)91.851.15.11;  
Fax: +41 (0)91.851.15.55;  
Web: www.turbomach.com

*Il mondo è cambiato; è questa la vera novità. L'impreparazione ovunque riscontrata in relazione ai recenti avvenimenti di natura economica e finanziaria stanno, di fatto, travolgendo quei sistemi economici che, a torto, sono stati fino ad oggi considerati "sicuri" e "governati".*

## UN GRUPPO DI CONSULENZA INTEGRATA, ORIENTATO ALLA SVILUPPO DI IMPRESE ED INVESTIMENTI SU BASE NAZIONALE ED INTERNAZIONALE

Forse ancora nessuno se ne è accorto; ma il mondo è davvero cambiato rispetto a quello che era non più tardi di una decina di anni orsono. Stanno pertanto cambiando anche i mercati, di conseguenza devono e dovranno adeguarsi tutte le strutture che li compongono ad ogni livello. Anche le imprese, per lo meno quelle che vorranno sopravvivere o continuare ad essere competitive, avranno bisogno di reinventarsi. Stanno cambiando anche quei perimetri economici, giuridici e finanziari entro i quali le stesse si trovano oggi ad operare; nuove arene competitive e dunque nuove formule imprenditoriali, nuovi imprenditori e nuove aristocrazie che si apprestano ad implementare la loro attività sui mercati internazionali.

E perché no...anche nuovi, o meglio, rinnovati *advisors*.

Consulenti maggiormente esperti, integrati ed arroccati alle esigenze dei propri clienti a 360 gradi. Soprattutto consapevoli delle opportunità e delle minacce che il rapido mutare dei sistemi economici mondiali stanno sempre più generando già nel breve termine; pronti a cogliere le prime ed evitare le seconde.

Professionisti veloci, al punto da poter afferrare e sfruttare tutta quell'energia cinetica che questo cambiamento epocale sta in effetti generando. Così qualificati da essere in grado autonomamente di poter interagire in qualsiasi regione del globo, senza più dover dipendere da elefantiche quanto costose strutture.

Tanto specializzati da poter essere in grado di prendere le migliori decisioni in breve tempo.

Tutto questo vuole essere il Business Group oggi costituito dalle migliori professionalità appartenenti a società quali: LUGICONS SA, BE.MAIN SA e BORDES ASSOCIATES SA. Un sistema integrato ed in continua evoluzione, costruito tramite un deciso percorso di acquisizioni e fusioni strategiche e che finalizza la propria *business intelligence* alla risoluzione dell'unico vero obiettivo del moderno imprenditore ovvero: la produzione di valore, sia esso derivante dalla gestione del proprio patrimonio personale sia da quello d'impresa. Con sedi a Lugano e Ginevra, il GRUPPO ha sviluppato una metodologia d'analisi delle esigenze e delle ipotesi di business dei clienti, che consente di utilizzare a pieno le competenze di cui si compone delegandone poi i vari aspetti alle singole *business units*.



### Ad oggi le *Business Units* operative sono dunque quelle riferite alle attività:

**Corporate Finance** (ovvero la finanza d'impresa quale strumento per svilupparne sempre maggiore competitività ed efficienza attraverso la gestione e lo sviluppo di strumenti e procedure semplici e complesse)

**Wealth Management** (ovvero la gestione integrata del patrimonio finanziario al fine di determinarne sempre maggiori rendimenti)

**Business Development** (la struttura opera di fatto e fisicamente come risanatore, incubatore e sviluppatore d'impresa con l'obiettivo di riposizionare l'eccellenza sul mercato svizzero e sui mercati internazionali)

**Audit e Tax Planning** (attività queste finalizzate non solo a verificare, revisionare, confutare ciascun numero economico sottoposto, ma soprattutto evidenziarne carenze di controlling piuttosto che di gestione)

**Insurance** (mediante l'utilizzo di prodotti assicurativi di medio-alto livello, il GRUPPO riesce di fatto a conservare, proteggere ed accrescere il valore fisico e finanziario del patrimonio)

**Real Estate** (unità operativa nella gestione, valutazione e sviluppo del patrimonio immobiliare proprio del cliente o riferito all'attività imprenditoriale di quest'ultimo)

**Compliance** (ovvero le attività di verifica formale e normativa delle soluzioni adottabili per proteggere e sviluppare valore aggiunto).

Un GRUPPO estremamente dinamico ed a forte vocazione internazionale, dai prestigiosi connotati professionali, contraddistinto da una particolare innovazione metodologica atta a generare solo ed esclusivamente soluzioni praticabili e ad alto rendimento.

**LUGICONS SA  
BE.MAIN SA  
BORDES ASSOCIATES SA**

Vicolo Concordia 1  
6900 Lugano  
SWITZERLAND  
Tel.: +41 (0)91 210 48 58  
Fax: +41 (0)91 210 48 56  
E-mail: info@lugicons.ch

# AN INTEGRATED CONSULTANCY GROUP, ORIENTATED TOWARDS THE DEVELOPMENT OF BUSINESSES AND INVESTMENTS ON A NATIONAL AND INTERNATIONAL BASIS

Perhaps no one has yet realised, but the world is really different from what it was like not more than about ten years ago.

Markets are thus changing and as a result their structure at every level must adapt. Businesses, at least the ones that want to survive or continue to be competitive, will also need to adapt to the new challenges. The economic, legal and financial boundaries within which they operate today are also changing: new competitive arenas and consequently new business formulae, new entrepreneurs and new aristocracies that are ready to implement their activities in the international market.

And – why not – also new, or rather, renewed advisors.

Consultants that are more expert, integrated and totally dedicated to furthering the interests of their clients; consultants who are above all aware of the opportunities and the dangers that rapid changes in world economic systems are increasingly generating already in the short term; consultants who are ready to take advantage of the former and avoid the latter.

Professionals who are fast, to the point of being able to grasp and exploit all the kinetic energy

being generated by this epoch-making change; who are so skilled as to be able to interact independently in any part of the globe without any more having to depend on complicated and expensive structures; who are so specialised as to be able to make the best decisions in the shortest time.

All this is to be found in the Business Group, today made up of the best expertise of these companies: LUGICONS SA, BE.MAIN SA and BORDES ASSOCIATES SA. It is an integrated and continuously evolving system built up through a resolute course of acquisitions and strategic mergers and whose business acumen is aimed at providing the solution to the only real objective of the modern entrepreneur, in other words: the production of value, whether ensuing from the management of his personal assets or of those of his business.

The GROUP, with offices in Lugano and Geneva, has developed a method of analysis of clients' requirements and business hypotheses, which allows it to fully exploit its expertise, before referring the different aspects to the individual business units.

*The world has changed – that is the real news. It found itself quite unprepared for the recent economic and financial events that have in fact overwhelmed those economic systems that until now have wrongly been considered “secure” and “controlled”.*

COMPANY PROFILE

## The Business Units currently operational concern the following activities:

**Corporate Finance** (namely business finance as a means to develop increasingly strong competitiveness and efficiency through the management and development of simple and complex instruments)

**Wealth Management** (namely integrated wealth management aimed at producing increasingly strong yields)

**Business Development** (the organisation acts effectively as business regenerator, incubator and developer with the objective of repositioning excellence on the Swiss and international markets)

**Audit e Tax Planning** (these activities are aimed not only at verifying, auditing, refuting each figure under examination, but above all at emphasising shortcomings in controlling rather than in administration)

**Insurance** (by means of quality insurance products, the Group in fact manages to maintain, protect and increase the physical and financial value of this wealth)

**Real Estate** (this unit is active in the management, evaluation and development of the client's personal real estate assets or those of his entrepreneurial activity)

**Compliance** (namely the activities of formal and regulatory verification of the adoptable solutions to protect and develop added value).

A GROUP that is extremely dynamic and with a strong international vocation, having prestigious professional characteristics, marked by distinctive methodological innovation designed to generate only and exclusively practicable and high-yield solutions.



**LUGICONS SA**  
**BE.MAIN SA**  
**BORDES ASSOCIATES SA**

Vicolo Concordia 1  
6900 Lugano  
SWITZERLAND  
Tel.: +41 (0)91 210 48 58  
Fax: +41 (0)91 210 48 56  
E-mail: info@lugicons.ch



## APTAR MEZZOVICO

### UNO SPRAY AD ALTA TECNOLOGIA - APTAR MEZZOVICO, LEADER IN MICRO POMPE NEBULIZZATRICI

**La svolta industriale e tecnologica arriva all'inizio degli anni '90: puntare al settore farmaceutico abbandonando quello della profumeria. Da quel momento Valois Dispray, ora Aptar Mezzovico, non ha fatto che crescere diventando un punto di riferimento per gran parte del mercato farmaceutico internazionale.**

Il prodotto è uno tra quelli che tutti hanno utilizzato almeno una volta: micro pompe nebulizzatrici per l'erogazione di medicinali. "La società è stata costituita nel 1985 - spiega Daniele Antonietti, amministratore delegato di un'azienda che oggi conta circa 140 dipendenti (in continua crescita) - e nasce come realtà commerciale per passare alla produzione nel 1988". "Nell'ultimo anno - spiega ancora Antonietti - siamo cresciuti anche dal punto di vista logistico con la costruzione di un nuovo magazzino da 2 mila pallets che in futuro sarà anche utilizzato per ampliare lo spazio produttivo".

Negli anni successivi al 1988 arriva la cessione al Gruppo Aptar, una multinazionale statunitense che conta attualmente oltre 10 mila addetti in tutto il mondo, con il preciso intento di affermarsi nel settore farmaceutico. "È un settore in continua espansione - afferma Antonietti - nel gruppo oggi siamo uno dei centri d'eccellenza per il settore Otc (farmaci da banco), abbiamo una competenza marcata, linee di produzione a ciclo continuo su tre turni e un gruppo di ricerca e sviluppo composto da tecnici e ingegneri ad altissima specializzazione. Il gruppo ha un portafoglio prodotti in continua evoluzione che comprende sistemi di erogazione, micro pompe, valvole dosatrici e sistemi di dosaggio per il settore oftalmologico come pure inalatori per polveri secche".

L'azienda investe molto nella ricerca (depositando nuovi brevetti), nella formazione del personale e per tutelare il know how che, insieme alla qualità assoluta del prodotto, è l'arma per competere con le nuove realtà industriali a basso costo (Cina e paesi emergenti in generale).

I paesi dell'Est offrono nuove opportunità per Aptar Mezzovico, la Turchia, la Russia, la Repubblica Ceca ed altri sono mercati a rapida crescita per i nostri prodotti. "Negli ultimi anni stiamo orientando la produzione secondo standard di sostenibilità. Il fatto di produrre in



Svizzera, dove, oltre ad una stabilità politica e finanziaria, esiste una lunga tradizione farmaceutica, ci permette di usufruire di una piattaforma logistica di prim'ordine", aggiunge ancora Daniele Antonietti. Ed è in Svizzera che l'azienda pensa di espandersi. La prova è data dal fatto che il già importante volume di produzione (oltre 120 milioni di pezzi ogni anno) aumenterà ulteriormente grazie ai recenti investimenti. "Nell'ultimo anno - conclude Antonietti - abbiamo avviato una linea di produzione per un modello di pompa per prodotti senza conservanti destinato ai decongestionanti. Produciamo in camere cosiddette bianche ovvero completamente pulite, secondo lo standard della classe ISO7 tipico del settore farmaceutico".

**Aptar**  
Mezzovico

#### Aptar Mezzovico

Via Cantonale  
CH-6805 Mezzovico  
Tel.: +41 (0)91 93 56 100  
Fax: +41 (0)91 93 59 080  
Web: [www.aptar.com](http://www.aptar.com)

# APTAR MEZZOVICO

## HIGH-TECH SPRAY - APTAR MEZZOVICO, LEADER IN SPRAY MICROPUMPS



COMPANY PROFILE

*The industrial and technological gauntlet was thrown down at the beginning of the '90s: leave the perfumery and focus the company's efforts in the pharmaceutical sector. Since then, Valois Dispray, now Aptar Mezzovico, has gone from strength to strength, setting the standards in much of the international pharmaceutical market.*

OTC (over-the-counter) sector, we have outstanding expertise, our production lines are running non-stop in three shifts, and our R&D division is composed of highly specialised technicians and engineers. The group has a continually-evolving product portfolio which includes dispensing systems, micropumps, measuring valves and dosage systems for the ophthalmological sector, as well as dry powder inhalers."

Today the company invests heavily in research (taking out patents), in staff training and safeguarding its know-how, which, combined with its first-class product quality, equips it to compete with new low-cost alternatives from China and other emerging markets. Eastern countries represent new opportunities for Aptar Mezzovico - Turkey, Russia, Czech Republic and others countries are rapidly expanding markets for the products.

"In the last few years we have been focusing production on sustainability standards. Producing our products in Switzerland, apart from its long pharmaceutical history and political and financial stability, allows us to benefit from a first class logistics platform" adds Daniele Antonietti. Switzerland is where the company wants to expand. As a testament to this, the already-substantial production volumes (over 120 million parts every year), are set to increase further as a result of recent investments. "In the last year," Antonietti concludes, "we have initiated a production line for a pump model intended for preservative-free products, for use with decongestants. Production takes place in cleanrooms meeting ISO7 specifications, which are standard in the pharmaceutical sector."

The product is one that everyone is familiar with, that is, medicine-dispensing micropumps. The company now has around 140 employees, and continues to grow. Managing director Daniele Antonietti explains: "The business was founded in 1985, and started production at a commercial level in 1988." "In the last year," Antonietti continues, we have also grown from a logistical point of view, constructing a new warehouse with a 2,000 pallet capacity, which "in the future will be also used to increase the production area".

In the years that followed 1988, the company was acquired by AptarGroup, an American multinational which now has more than 10,000 employees around the world, with the goal of asserting itself in the pharmaceutical sector. "The sector is continually expanding," Antonietti says. "As a group we are now a centre of excellence in the

**Aptar**  
Mezzovico

### Aptar Mezzovico

Via Cantonale  
CH-6805 Mezzovico  
Tel.: +41 (0)91 93 56 100  
Fax: +41 (0)91 93 59 080  
Web: [www.aptar.com](http://www.aptar.com)



*Il fascino di una marca storica e prestigiosa, la flessibilità e la disponibilità verso il cliente, la qualità dei servizi e una filosofia aziendale sempre attenta ad anticipare le tendenze del mercato automobilistico, sono i pilastri sui quali poggia da 48 anni il successo della famiglia Winteler che gestisce i Garage Mercedes-Benz di Giubiasco, Razzino, Losone e Bioggio.*

Nel 1964 le Mercedes-Benz in Ticino si potevano acquistare solo a Lugano e Locarno, ma la domanda di automobili della famosa casa automobilistica di Stoccarda era in crescita. L'importatore svizzero

# Winteler



## Winteler & Co. SA

Via Mondari 7  
6512 Giubiasco  
Tel.: +41 (0)91 850 60 60  
Fax: +41 (0)91 850 60 68  
E-mail: info@winteler.ch  
Web: www.winteler.ch

# WINTELER & CO. SA

## DA 48 ANNI SULLA STRADA DEL SUCCESSO



decise così di ampliare l'offerta di concessionarie nel Sopraceneri. Willy Winteler non si lasciò scappare l'occasione e aprì la propria ditta ad Arbedo. All'inizio i collaboratori erano tre e non si vendevano più di dieci vetture all'anno. Ma la qualità dei servizi e la soddisfazione dei clienti permisero alla concessionaria di crescere in modo molto rapido. Tra le tappe più significative di questa crescita l'apertura della sede di Giubiasco nel 1975, l'apertura della nuova sede a Losone nel 1990 e dell'unico Smart Center in Ticino, a Giubiasco e Lugano, nel 2003, l'apertura del garage di Riazino con Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep e Dodge nel 2005. Una crescita culminata, nel 2009, con l'inaugurazione della nuova e modernissima sede principale a Giubiasco, nelle vicinanze dello svincolo autostradale Bellinzona Sud..

Oggi il gruppo Winteler conta oltre 100 collaboratori e il fondatore è affiancato nella conduzione dai figli Stefano e Ralph. Con all'orizzonte il giubileo per i 50 anni di attività, già si profila un ulteriore traguardo. Accanto alla sede principale di Giubiasco, infatti, è stato acquistato un edificio che dopo i lavori di ristrutturazione ospiterà l'agenzia Mercedes per i veicoli industriali leggeri; con questa ulteriore offerta - che completa la vendita e assistenza per i veicoli commerciali Mercedes-Benz e Mitsubishi Fuso - la clientela potrà avere a disposizione l'intera gamma dei veicoli con la prestigiosa stella a tre punte.

L'ampia scelta e la qualità dei veicoli in vendita, i servizi efficienti e la consulenza personalizzata, sono dunque le caratteristiche principali che formano lo "stile Winteler". "Certo - spiega Willy Winteler - il cliente è sempre al centro delle nostre attività e merita tutte le nostre attenzioni. Per poter offrire al cliente un servizio

sempre migliore, con flessibilità e disponibilità, puntiamo molto sulla formazione del nostro personale. È questo aspetto che fa la differenza e che ci ricompensa con la fedeltà della nostra clientela". Una filosofia aziendale che ha avuto un giusto riconoscimento. La casa madre di Stoccarda, infatti, premia ogni anno i migliori concessionari. Il fatto che sono i clienti a valutare le prestazioni delle concessionarie rende il premio più prestigioso ancora. Ebbene, il team Winteler Giubiasco ha vinto il Quality Award Mercedes-Benz 2009/2010 quale miglior servizio alla clientela. "Oltre al primo premio ricevuto dalla Mercedes-Benz, il nostro team Smart è riuscito a conquistare il secondo posto. Tutto ciò conferma che siamo sulla buona strada e che ogni singolo dipendente ha come obiettivo, quello di soddisfare sempre le esigenze della clientela".

Clientela che può contare su tutti i servizi che ruotano attorno alla vettura e più precisamente: consulenza di vendita e assistenza dopo vendita per le marche Mercedes-Benz, Smart, Mercedes-Benz Transporter (Sprinter, Vito, Viano), Chrysler, Dodge, Jeep e Mitsubishi Fuso; consulenza di finanziamento per acquisto vettura nuova e usata; AMG Performance Center Ticino (unico in Ticino) con vendita e servizio dopo vendita; carrozzeria e verniciatura per tutte le marche con le tecnologie più moderne; occasioni garantite StarClass; stockaggio pneumatici nell'"hotel ruote" con una capacità di 7'000 ruote; lavaggio automatico ultrarapido; vendita pezzi di ricambio e accessori originali; noleggio minibus Mercedes-Benz Sprinter, versione lusso per 8 passeggeri.

Un'azienda, quindi, con una solida esperienza ma lanciata verso il futuro con attenzione alle nuove tendenze e tecnologie ecologiche, offrendo veicoli all'avanguardia.

# GARAGE MERCEDES-BENZ

## 48 YEARS ON THE ROAD TO SUCCESS



In Ticino in 1964, Mercedes-Benz vehicles could only be bought in Lugano and Locarno, but demand for cars from the celebrated Stuttgart car manufacturer was growing. The Swiss importer therefore decided to open more dealerships in the Ticino area. Willy Winteler did not let the opportunity slip by, and opened his own dealership in Arbedo. It started with just three employees, selling no more than 10 cars per year. However, the quality of the service offered and the level of customer satisfaction allowed the dealer to grow very quickly. The most significant milestones include the opening of the Giubiasco branch in 1975, a new branch in Losone in 1990, and stand-alone Smart Centers in Ticino, Giubiasco and Lugano in 2003. Then in 2005, a Riazzino garage was opened offering Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep and Dodge cars. This expansion cumulated in a new, ultra-modern flagship dealership being established in Giubiasco in 2009, near the Bellinzona Sud motorway junction.

Today the Winteler group has more than 100 staff, and at the management level the founder is joined by his sons Stefano and Ralph. With the company's 50 year anniversary now on the horizon, it is setting its sights on new objectives. A building has been acquired next to the main dealership in Giubiasco, which, after restructuring work, will house Mercedes' light commercial vehicles. With this latest offering – which completes sales and assistance for commercial Mercedes-Benz and Mitsubishi Fuso vehicles – customers will have available to them the full range of vehicles carrying the prestigious three-pointed star.

The "Winteler style" is therefore characterised by a great choice and quality of vehicles

on sale, together with the efficient services and personalised advice on offer. "Of course," explains Willy Winteler, "customers are always at the centre of what we do, and deserve our full attention. In order to provide them with even better service, with flexibility and availability, we put a lot of focus on training our staff. This is what sets us apart, and we are rewarded with our customers' loyalty." It's a company philosophy that has rightly been recognised. The Stuttgart parent company, in fact, awards prizes to its best dealerships every year. It is the customers who rate the dealers' performance, making the prize even more sought-after. The Winteler Giubiasco team won the Mercedes-Benz 2009/2010 Quality Award for best customer service. "As well as the first prize from Mercedes-Benz, our Smart team also managed to come in second place. This all shows that we're on the right track, and that every single employee is committed to satisfying our customers' needs."

Customers can count on every one of their automotive services, and more specifically: sales advice and after-sales services for Mercedes-Benz, Smart, Mercedes-Benz vans (Sprinter, Vito, Viano), Chrysler, Dodge, Jeep and Mitsubishi Fuso; financial consultation when purchasing new and used cars; AMG Performance Center Ticino (unique to Ticino) with sales and after-sales service; body and paint shop for all brands with the latest technology; guaranteed StarClass events; a tyre warehouse in the "Wheels Hotel" with 7,000 wheel capacity; an ultrafast carwash; spare part sales and genuine accessories; and rental of Mercedes-Benz Sprinter minibus, deluxe version for 8 passengers.



COMPANY PROFILE

*The Winteler family runs Mercedes-Benz Garages in Giubiasco, Riazzino, Losone and Bioggio, and the secrets behind the family's 48 years of success lie in the appeal of an historic and prestigious brand, the quality of its services, and a company philosophy which is always ready to anticipate market trends in the automotive market.*

It is therefore a company with robust experience, poised for the future, committed to new trends and environmental technologies, offering vehicles at the cutting-edge.

# Winteler



### Winteler & Co. SA

Via Mondari 7  
6512 Giubiasco  
Tel.: +41 (0)91 850 60 60  
Fax: +41 (0)91 850 60 68  
E-mail: info@winteler.ch  
Web: www.winteler.ch



Zambon Nord



Zambon Zud

# ZAMBON SVIZZERA SA

## LA QUALITÀ INTERNAZIONALE IN TICINO

### INTERNATIONAL QUALITY IN TICINO

**Z**ambon Svizzera è la consociata in Ticino del Gruppo Farmaceutico Zambon, multinazionale presente in numerosi paesi nel mondo. La casa madre, con sede a Milano, nasce nel 1906 a Vicenza ed attualmente impiega, a livello mondiale, circa 2500 collaboratori.

**Z**ambon Svizzera is the Ticino subsidiary of the Zambon Pharmaceutical Group, a multinational company with a presence in many countries of the world. The parent company, with its headquarters in Milan, was established in Vicenza in 1906 and currently employs around 2,500 workers worldwide.



#### Zambon Svizzera

Via Industria, 13  
CH-6814 Cadempino - Svizzera  
Tel.: +41 (0)91 9604111  
Fax: +41 (0)91 9664351

Zambon Svizzera nasce a Lamone nella prima metà degli anni '60; la rapida espansione delle attività porta all'apertura, nel 1980, del nuovo centro industriale e amministrativo internazionale a Cadempino. La crescita dell'azienda è rappresentata da tre aree strategiche di prodotto: respiratorio (42%), dolore (34%), donna (24%). In questi settori, l'attività copre l'intera filiera: innovazione di prodotto, produzione e commercializzazione. Zambon Svizzera detiene una rilevante importanza strategica all'interno del Gruppo, poiché funge da centro per la produzione delle principali specialità destinate alle società operative del Gruppo nonché a clienti terzi in Europa, USA e Asia.

Sul mercato locale Zambon Svizzera è presente con un listino di specialità destinate alla prescrizione medica ed al consiglio in farmacia; Zambon Svizzera è nelle prime 10 aziende svizzere per volume di vendita di prodotti da banco. I marchi più noti sono: Fluimucil, Spedifen, Fluimare, Monuril e Perenterol.

La struttura industriale è uno dei più importanti produttori di specialità etiche in Ticino e tra i

primi 10 a livello svizzero. Le esportazioni costituiscono il 90% della produzione totale; il loro continuo sviluppo conferma il livello qualitativo di un'azienda giovane che si è inserita nella tradizione dell'industria farmaceutica svizzera.

La capacità produttiva è maggiore di 100 milioni di pezzi ed è focalizzata su farmaci in forme orali (granulari in buste e compresse effervescenti) ed iniettabili. Questi ultimi sono antibiotici prodotti in asepsi in una moderna area segregata del complesso industriale.

L'area Quality assicura la definizione e l'implementazione di un robusto sistema di qualità volto a garantire, in una struttura così complessa, il rispetto di tutte le normative in ambito PIC, GMP e direttive CEE.

Lo stabilimento è inoltre certificato FDA e quindi autorizzato alla produzione di prodotti commercializzati negli USA.

La struttura industriale di Zambon Svizzera è un polo di eccellenza per le produzioni ed è in continuo sviluppo un piano di investimenti tale da mantenere e incrementare i livelli qualitativi e costruire nuove partnership.

Zambon Svizzera came into being in the early 60s; rapid expansion of its activities led to the opening of a new international industrial and administrative centre in Cadempino in 1980. The company's growth is in three key product areas: respiratory (42%), pain management (34%) and women's healthcare (24%). In these sectors, its activities cover the entire process, from product innovation and production to commercialisation. Zambon Svizzera is of significant strategic importance within the Group, as it acts as the production centre of the main proprietary medicines for the Group's operating companies, as well as third parties in Europe, America and Asia.

In its local market, Zambon Svizzera has a line of proprietary medicines which are prescribed and recommended in pharmacies; Zambon Svizzera is in the top 10 Swiss companies for volume of over-the-counter product sales. Its most widely known brands are: Fluimucil, Spedifen, Fluimare, Monuril and Perenterol.

Its industrial facility is one of the most substantial producers of ethical proprietary medicine in Ticino, and among the top 10 in Switzerland.

Exports make up 90% of total production; their continual development is testament to the quality of a young company which has fitted into the tradition of the Swiss pharmaceutical industry.

Production capacity is at over 100 million parts, focusing on drugs taken orally (granular in packets and effervescent tablets) and by injection. The latter are antibiotics produced aseptically in a modern area, isolated from the industrial complex.

The Quality area ensures that a robust quality system is defined and implemented, aimed at guaranteeing, within such an extensive structure, that all standards related to PIC, GMP and CEE directives are adhered to.

The plant is also FDA certified, and therefore authorised to produce products to be sold in the USA.

Zambon Svizzera's industrial structure is a centre of excellence for production, and an investment plan is in continual development in order to maintain and improve quality levels and build new partnerships.

# Look beyond: think and do

Ingegneri abituati a gestire grandi e piccoli progetti con un obiettivo: guardare oltre, per individuare la strada migliore.

## La nuova ingegneria viene da lontano

*Da sessant'anni sviluppiamo e gestiamo progetti multidisciplinari tenendo conto del fatto che l'ingegneria è una disciplina aperta, un insieme di sistemi, processi, dinamiche e relazioni integrato nella società.*

*È questo l'approccio al mercato di Pini Associati, lo studio di ingegneria diretto dall'ing. Olimpio Pini e dall'ing. Daniele Stocker.*

### Le persone

Olimpio Pini, è stato allenatore della nazionale svizzera di canottaggio, comandante di reggimento e per anni membro del Gran Consiglio, parla spesso di un "patto con il personale". Di che cosa si tratta?

"Sono più allenatore che titolare. Punto molto sui giovani: chiedo molto, ma sono anche pronto a formarli e a dar loro fiducia affidando progetti importanti. In questo modo, con il collega Daniele Stocker, in pochi anni siamo riusciti a mettere in campo un team di una sessantina di tecnici che lavorano con entusiasmo, condividendo gli obiettivi dell'azienda: un gruppo di persone motivate perfettamente consapevole che il raggiungimento degli obiettivi significa soddisfazione personale, crescita professionale e sicurezza".

### Lo studio

Olimpio Pini e Daniele Stocker parlano spesso di un "nuovo modo di fare ingegneria". Cosa significa oggi "essere un ingegnere"?

"La nostra società è in continuo mutamento. Vogliamo essere proattivi per comprendere e parlare lo stesso linguaggio dei committenti anticipando le tendenze sociali, rifuggendo la consuetudine e la staticità. Siamo per il dinamismo e l'esperienza acquisita vivendo nella società che ti circonda. Questi sono elementi fondamentali per sviluppare progetti che possano soddisfare le esigenze del mercato. Daniele ed io incentiviamo i nostri team di lavoro a condividere le esperienze per fare in modo che gli obiettivi siano comuni, i metodi di lavoro condivisi e il dialogo con il committente efficace".

### I progetti

State realizzando il tunnel di base AlpTransit del Monte Ceneri. È un cantiere di rinomanza mondiale. Qual è la ricetta di questo successo?

Per gestire questo progetto abbiamo messo in campo molto di noi. Intanto la nostra sensibilità e la nostra creatività, maturata dall'esperienza nella società. Questo fattore, spesso sottovalutato, ci ha permesso di comprendere appieno le esigenze dei committenti consentendoci di modulare le proposte sulla base di tre criteri: 1) economicità, 2) professionalità tramite gruppi di lavoro multidisciplinari capaci di seguire tutti gli aspetti teorici e pratici di un mandato e 3) entusiasmo. Il nostro slogan è coerente con questo pensiero: Think an Do. Adattiamo il nostro pensiero all'operatività.



**pini associati ingegneri**

Pini Associati è tra i progettisti di AlpTransit. Nel 2009 e nel 2011 è Best Workplace Switzerland selezionato da Great Place to Work Institute.



**F**ondata a Lugano nel 1873, BSI SA è una delle più antiche banche in Svizzera ed è specializzata nel private wealth management. Dal 1998 è interamente controllata dal Gruppo Generali, una delle maggiori realtà assicurative e finanziarie internazionali.

**F**ounded in Lugano in 1873, BSI SA is one of Switzerland's oldest banks, specialising in private wealth management. Since 1998 it has been 100% owned by the Generali Group, one of the world's largest players in insurance and finance.

**BSI**

**BSI SA**

Viale S. Franscini 8  
6901 Lugano  
Tel.: +41 (0)58 808 21 46  
Web: www.bsibank.com

## BSI - BANCHIERI SVIZZERI CONSULENZA PERSONALIZZATA PER CRESCERE ASSIEME

Nonostante il perdurante stato di difficoltà delle economie mondiali e l'alta volatilità dei mercati finanziari, nel primo semestre 2012 l'acquisizione netta di patrimoni (Net New Money) si è attestata a CHF 2,7 miliardi, corrispondenti a un tasso di crescita del 7% su base annualizzata. I patrimoni in gestione (Assets under Management) hanno raggiunto CHF 81,5 miliardi (rispetto ai CHF 77,7 miliardi di fine 2011). Risultati positivi che confermano l'eccellente reputazione e la fiducia che i clienti, sia svizzeri che internazionali, ripongono in BSI, nonché l'elevata qualità dei servizi e dei prodotti offerti da BSI; istituto che, per le sue origini e anche a seguito di acquisizioni e fusioni mirate, ha una posizione di mercato particolarmente forte nella Svizzera Italiana. "Posizione che", spiega Franco Polloni, direttore generale e responsabile private banking Ticino e Svizzera centrale, "intendiamo rafforzare e sviluppare nell'intera Svizzera, specie nelle piazze finanziarie di Ginevra e Zurigo".

Un potenziale di crescita da ascrivere alle dimensioni raggiunte, alle risorse umane, gestionali e tecniche a disposizione, ma anche a partner come B-Source. Una mirata strategia di espansione che ha interessato e interessa inoltre l'Asia, l'Europa centrale e orientale, il Medio Oriente e l'America Latina, soprattutto nella gestione dei patrimoni. Uno sviluppo che, comunque, continuerà a privilegiare i rapporti di fiducia di lunga durata con la clientela grazie a una consulenza personalizzata e differenziata. "Ci adopereremo", prosegue Franco Polloni, "con la massima attenzione e serietà per affrontare le sfide rappresentate dall'evoluzione dei mercati finanziari, del quadro normativo e tecnologico, da fattori demografici e dalla concorrenza in generale nei nostri settori e regioni di attività. Settore strategico è quello della previdenza delle famiglie dove potremo puntare sull'affinamento di servizi e prodotti che tengano conto delle esigenze di una società in continua evoluzione."

## BSI - SWISS BANKERS CUSTOMISED CONSULTING SERVICES, TO GROW TOGETHER

Despite the continuing difficulties experienced by most of the world's economies and the considerable volatility prevailing on the financial markets, in the first half of 2012 the bank achieved net new money inflows of 2.7 billion francs, equivalent to an annualised growth rate of 7%. Assets under management reached 81.5 billion francs (up from 77.7 billion at year-end 2011). This positive result confirms the excellent reputation and the trust that Swiss and international clients have placed in BSI, as well as the high quality of the services and products the bank offers. The institution's roots and the takeovers and mergers it has completed over the years have given it a particularly strong position in Italian-speaking Switzerland. According to Franco Polloni, Senior Executive Vice President and head of private banking for the Ticino and central Switzerland areas, "We intend to reinforce and develop this position all over Switzerland, especially in the financial centres of Geneva and Zurich." The

potential for growth lies in BSI's current size, the human, organisational and technical resources it has at its disposal, as well as partners such as B-Source. This targeted growth strategy also encompasses Asia, central and eastern Europe, the Middle East and Latin America, especially in the area of wealth management. The chosen line of business development will continue to give preference to long-term relationships with clients based on customised, differentiated consulting services. Franco Polloni adds: "We will apply ourselves with the utmost care and seriousness to addressing the challenges represented by the evolution of financial markets, the regulatory and technological framework, demographic factors and competition in the sectors and regions we work in. One strategic area is pensions and retirement planning, where we aim to leverage on refining our services and products to take into account the needs of a continually evolving society."

# AEM: ENERGIA INTELLIGENTE PER UN RISPARMIO RINNOVABILE



Da sempre, l'Azienda Elettrica di Massagno (AEM) SA produce in loco energia idroelettrica rinnovabile e pregiata.

Grazie al suo impegno nella promozione e nella vendita di energia elettrica da fonti rinnovabili, negli ultimi anni sono stati raccolti fondi per progetti innovativi nell'ambito delle energie sostenibili.

Basti pensare al recente accordo di AEM con il Comune di Massagno per la fornitura di calore da fonti rinnovabili alla nuova sede delle scuole elementari in via Nosedo, o alla partecipazione della società al progetto, attualmente in fase di valutazione con

il Comune di Capriasca, di una centrale a legna con rete di teleriscaldamento a Tesserete.

L'adozione di nuovi contatori a telelettura e profilo di carico (Smart Meters) e di reti intelligenti (Smart Grids) conferma l'avanguardia di AEM nell'ottimizzazione dell'approvvigionamento elettrico, sia sul territorio di Massagno, dove il servizio è già attivo, sia nel Comune di Capriasca, dove sarà implementato a breve.

È nell'ambito di questa filosofia della qualità, orientata al miglioramento continuo, che si inserisce la realizzazione da parte di AEM della nuova sottostazione di Capriasca.

I nuovi impianti garantiranno, grazie a dispositivi e a procedure tecniche innovative, un approvvigionamento elettrico affidabile e sicuro, una gestione di rete più razionale e il dimezzamento delle perdite (e quindi dei costi) sul trasporto dell'energia, a tutto vantaggio dei clienti finali AEM e del risparmio energetico globale.



## Azienda Elettrica di Massagno (AEM) SA

Via Privata 4 - 6900 Massagno  
Tel.: +41 (0)91 966 25 21  
Fax: +41 (0)91 967 40 01  
E-mail: [info@aemsa.ch](mailto:info@aemsa.ch)  
Web: <http://www.aemsa.ch>



*Grand Hotel  
Villa Castagnola*

*30<sup>th</sup> Anniversary  
1982-2012  
Grand Hotel Villa Castagnola*

*10<sup>th</sup> Anniversary  
2002-2012  
Restaurant Gallery Arté al Lago*



*Villa, Art & Gastronomy*

*Viale Castagnola 31 - CH 6906 Lugano - Tél. +41 (0)91 973 25 55  
info@villacastagnola.com - www.villacastagnola.com  
Member of Small Luxury Hotels of the World*