



Conoscete il pesce specchio atlantico? Ancora no? In tal caso ve lo descrivo: è un pesce di mare che vive a ben 1500 metri di profondità; il suo habitat naturale sono le cosiddette «montagne sottomarine», formazioni ricoperte da fitte foreste di coralli ricche di sostanze nutritive, vere e proprie foreste vergini degli abissi marini. Che l'uomo, purtroppo, sta mettendo a dura prova al pari di altri ambienti naturali: in effetti, proprio come succede con i bulldozer nella foresta tropicale, il passaggio delle reti a strascico utilizzate dai pescatori di profondità lascia alle spalle uno scenario di devastazione e desolazione. Negli abissi dell'oceano, lontani dai raggi del sole e dagli uomini, questi pesci color granata hanno sempre condotto una vita indisturbata e tranquilla. Infatti, nel freddo delle profondità marine le lancette degli orologi biologici girano più lentamente. Il nostro pesce specchio atlantico, ad esempio, raggiunge la propria maturità sessuale solo a 25 anni. In compenso vive anche fino a 150 anni. Proprio così, 150 anni! In altre parole, da qualche parte negli abissi oceanici vi sono migliaia di pesci specchio atlantico nati nel 1856, l'anno di fondazione del Credito Svizzero. Tuttavia, a parte la stessa età, il curriculum di questi pesci e quello della banca non potrebbero essere più diversi. La storia dell'attuale Credit Suisse è stata costellata sin dall'inizio da cambiamenti e sfide. Non per nulla è stato fondato da un visionario come Alfred Escher – uomo politico e leader economico – allo scopo di finanziare nuove linee ferroviarie e industrie. E anche nell'attuazione del gigantesco progetto ferroviario del San Gottardo, che gli storici paragonano per importanza al Canale di Suez inaugurato nel 1869, Escher e il Credito Svizzero fornirono impulsi decisivi. Gli ultimi 150 anni sono stati per la Svizzera il periodo delle grandi innovazioni, del rinnovamento industriale ed economico, ma anche del crescente benessere. Questo sviluppo ha richiesto la presenza di istituti finanziari a vocazione internazionale come il Credit Suisse, che non si rifugiano negli abissi marini come i pesci poc'anzi descritti, ma contribuiscono attivamente e con lo stesso spirito di Alfred Escher a gettare le basi del futuro.

Daniel Huber, caporedattore Bulletin

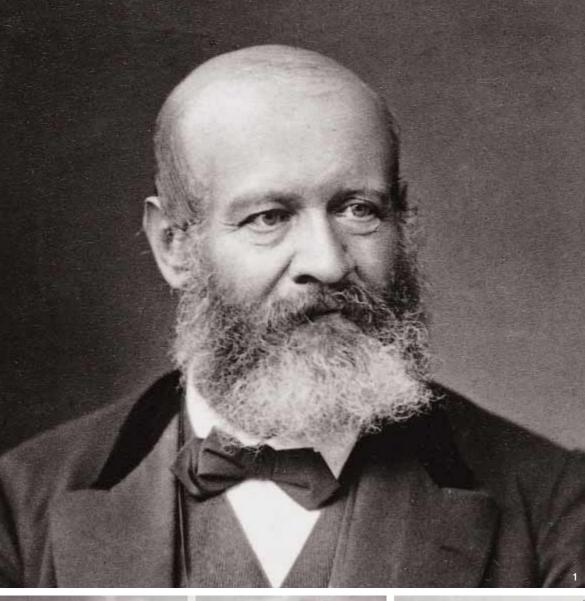






Alfred Escher (1819-1882), fondatore dell'attuale Credit Suisse. Sopra il ritratto, realizzato negli anni Settanta dell'Ottocento, scorre un estratto di una lettera che egli spedisce nel 1838 al cugino e amico Jakob Escher. «Mein treuer Schaaggeli» (Mio fedele Giacomino): così inizia la missiva in cui descrive un viaggio in diligenza diretto in Germania. Più tardi Escher si confronterà intensamente con un altro mezzo di trasporto: la ferrovia svizzera.

Primo piano: 1856	06	Pioniere Alfred Escher: politico, banchiere, ferroviere
	10	1856 Accadde nell'anno di fondazione del Credit Suisse
	17	Scacchi La particolare predilezione di una banca per il gioco dei re
	20	Innovazione I prodotti strutturati nascono anche sotto la doccia
	22	Intervista Walter Kielholz guarda al passato e al futuro del Credit Suisse
Credit Suisse Business	26	Notizie stringate Le ultimissime dalla Svizzera e dall'estero
	28	Credit Suisse Switzerland II CEO Ulrich Körner parla della nuova struttura
	30	Buono a sapersi Tre voci del lessico finanziario
	31	Gala San Gallo festeggia un doppio anniversario
Credit Suisse Sostegno	32	Pittura II Kunsthaus di Zurigo celebra la festa dei colori
	35	Swisscontact Incentivi economici per le vittime dello Tsunami
	36	Formula 1 La nuova stagione è sulla griglia di partenza
	37	Cultura in breve Fusione, invenzione, promozione
	38	Calcio II 2006 e il 2008 sono i numeri magici del calcio svizzero
Research Monthly	>	L'inserto finanziario con analisi e proposte d'investimento
Economia	40	Imprese II mezzanine finance abbina due forme di finanziamento
	44	Migrazione La migrazione interna ha un forte impatto sull'economia svizzera
	48	Dettaglianti Bastano «M-Budget» e «Prix Garantie» per contrastare i discounter?
	50	Acqua Gli investimenti a lungo termine nell'oro blu possono essere premianti
	53	Appunti di lettura Segnalazioni editoriali in tema di economia
Leader	54	Bob Geldof II musicista rock parla della sua lotta contro la povertà in Africa
In punta di mouse	58	@ proposito Chiudi il becco, sapientone!
	58	emagazine Live chat con Tranquillo Barnetta
Sigla editoriale	53	Come contattare gli autori del Bulletin























1 Alfred Escher (1819 – 1882) 2 II monumento dedicato ad Alfred Escher davanti alla stazione centrale di Zurigo, inaugurato nel 1889 3 Un'immagine dell'atrio sportelli del Credito Svizzero 4 II Politecnico federale di Zurigo, fondato nel 1854 5 II Credito Svizzero, fondato nel 1856; la banca ha occupato il nuovo edificio a Paradeplatz, qui raffigurato, nel 1876. 6 La nuova stazione centrale di Zurigo, disegnata dall'architetto Jakob Friedrich Wanner, è stata inaugurata nel 1871. 7 La linea ferroviaria del San Gottardo con la grande galleria, entrata in funzione nel 1882 poco prima della morte di Alfred Escher, è diventata l'asse vitale della moderna Svizzera.

Testo: Andreas Schiendorfer

Il fondatore della Svizzera moderna

Alfred Escher (1819–1882) comprese che solo un'estesa rete ferroviaria con una trasversale alpina avrebbe potuto impedire l'isolamento economico e culturale della Svizzera. Il monumento antistante alla stazione centrale di Zurigo testimonia il successo dell'opera cui ha dedicato tutta la sua vita, ossia gettare le fondamenta di una Svizzera moderna.

La Svizzera è il paese delle ferrovie: nel 2003 i suoi abitanti hanno mediamente percorso in treno 1751 chilometri. Nessun'altra nazione si avvicina a una cifra così elevata. La Francia arriva a 1203 chilometri, l'Austria a 1008, la Germania a 842 e l'Italia a 811.

La Svizzera è anche il paese delle gallerie e dei ponti: in totale si contano ben 671 gallerie e oltre 6000 ponti. La rete ferroviaria misura oltre 5000 chilometri. La Svizzera è dunque leader anche per l'estensione delle linee. È sempre stato così? La risposta è chiaramente negativa. Basta risalire a 150 anni fa per capire fino a che punto la Svizzera sia rimasta arretrata per decenni in materia di trasporti e quanto in quel periodo questo paese votato all'emigrazione fosse vicino a una catastrofe economica. È vero, nel 1847 venne inaugurata la cosiddetta «Spanischbrötlibahn», la ferrovia dei panini spagnoli: 23,3 chilometri tra Baden e Zurigo. Come è vero che già nel 1844 Basilea venne collegata alla linea per Strasburgo. Tuttavia, a parte queste cattedrali nel deserto, in Svizzera le linee ferroviarie erano solo un argomento che alimentava infinite discussioni.

In realtà, nel 1847, la Svizzera era riuscita a superare i contrasti tra i conservatori e i liberali in una delle più brevi e incruente guerre civili della storia mondiale. Ma a livello economico il paese si trovava in una condizione di profonda arretratezza, aggravata dai cattivi raccolti. Tuttavia, senza l'abbattimento delle dogane interne, l'introduzione di una moneta unica e la costruzione di una rete ferroviaria, soprattutto per il trasporto delle merci, un miglioramento era impensabile.

Comprese tutto questo un giovane e ambizioso zurighese: Alfred Escher. Da studente aveva già abbandonato piuttosto repentinamente le scienze naturali per dedicarsi alla giurisprudenza. Nell'imminenza della fondazione di un forte Stato federale, voltò le spalle altrettanto bruscamente alla sua carriera accademica per diventare politico e dirigente d'azienda.

Naturalmente Escher non era più da parecchio tempo un neofita della politica. Influenzato dalle discussioni all'interno dell'associazione studentesca Zofingia e dall'esempio dell'ammirato cugino Ludwig Ferdinand Keller, professore di diritto e guida politica dei radicali-liberali, si buttò in politica quasi da un giorno all'altro. Nel 1844 Escher entrò nel Gran Consiglio del canton Zurigo e un anno più tardi nel Consiglio dell'istruzione; contemporaneamente era membro dell'Assemblea dei delegati dei cantoni (Dieta federale). Ciò che per altri avrebbe già rappresentato il compimento di tutta una vita, per lui era soltanto un timido inizio.

Le tappe di una vita movimentata 1819 Nasce il 20 febbraio 1844 Gran Consiglio del canton Zurigo fino al 1882; presidente nel 1848, 1852, 1857, 1861, 1864 e 1868 1845 Membro dell'Assemblea dei delegati dei cantoni 1845 Membro del Consiglio dell'istruzione del canton Zurigo fino al 1855, presidente dal 1849 1848 Consigliere di Stato del canton Zurigo fino al 1855; presidente nel 1849, 1850, 1851 e 1854 1848 Commissario federale in Ticino 1848 Consigliere nazionale fino al 1882; presidente nel 1849/50, 1856/57, 1862/63 (rinuncia nel 1855) 1848 Membro del Consiglio ecclesiastico del canton Zurigo fino al 1855 1853 Ferrovia del nordest (Nordostbahn, NOB), presidente della Direzione fino al 1872, presidente del Consiglio di amministrazione negli anni 1879-1882 1854 Politecnico federale (ETHZ), vicepresidente del Consiglio scolastico nel periodo 1854-1882 1856 Credito Svizzero (oggi Credit Suisse), presidente del Consiglio di amministrazione negli anni 1856-1877 e 1880-1882 1857 Matrimonio con Augusta Uebel (1838-1864) 1857 Schweizerische Rentenanstalt (oggi Swiss Life), Consiglio di vigilanza nel periodo 1858-1874 1859 Membro del Gran Consiglio della città di Zurigo fino al 1875 1860 Presidente della Commissione scolastica di Zurigo fino al 1869 1872 Presidente della Direzione della società della ferrovia del San Gottardo fino al 1878 1882 Apertura della ferrovia del San Gottardo il 22 maggio 1882 Muore il 6 dicembre 1891 Con il suicidio di Lydia Welti-Escher, che non aveva figli, la famiglia di Alfred Escher si estingue.

Soltanto dal 1848 mostrò la sua piena operosità politica: Escher fu eletto dagli zurighesi nel Consiglio di Stato, nel Consiglio ecclesiastico e nel Consiglio nazionale. Nel contempo aveva l'incarico di commissario federale in Ticino, il tutto senza cedere gli altri mandati! Nel 1849, ormai presidente del Consiglio nazionale, del Consiglio di Stato e del Consiglio dell'istruzione di Zurigo, Alfred Escher cominciò a prendere posto in importanti commissioni: quella doganale, della moneta e delle ferrovie, di cui era presidente.

Delega al settore privato

Alla fine del 1852, su spinta di Escher, il Consiglio nazionale prese la seguente decisione, che si rivelò carica di conseguenze: la costruzione della ferrovia non doveva essere portata avanti dallo Stato, bensì dai privati. Questa strategia era in linea con le idee liberali di Escher, ma in cuor suo egli temeva che con una soluzione centralizzata la capitale, l'altra grande città concorrente, avrebbe spinto Zurigo su un binario morto. Ma a chi spettava l'attuazione di questa soluzione privata, se non allo stesso Escher? Il suo amico glaronese Johann Jakob Blumer convalidò la sua scelta: «In queste condizioni potrei solo avvalorare la tua idea di dedicare tutto il tuo tempo e tutte le tue forze alla ferrovia, in quanto sono come te convinto che, senza il tuo più attivo coinvolgimento, a Zurigo il progetto rimarrebbe fermo, mentre Basilea ne potrebbe uscire trionfatrice».

In realtà proprio i basilesi, con la loro Schweizerische Centralbahn-Gesellschaft, non erano rimasti con le mani in mano e, alla fine del 1854, avevano aperto il tratto Basilea—Liestal. Ma Alfred Escher aveva reagito in tempo. Il politico era diventato anche un dirigente d'azienda: dopo aver fondato la Zürich-Bodensee-Bahn-Gesellschaft la unì con la Schweizerische Nordbahn (la Spanischbrötlibahn) per dare vita alla Nordostbahn, che nel 1855 inaugurò la tratta Oerlikon—Winterhur—Romanshorn. Cinque anni dopo la rete complessiva delle ferrovie private si estendeva per oltre 1000 chilometri con una linea unica dal lago di Costanza a Ginevra.

Le sue idee sono un chiodo fisso

Escher aveva preteso troppo dal proprio fisico. Come già avvenuto nel 1839, quando era ancora studente a Berlino, nel 1855 contrasse una malattia che avrebbe potuto condurlo alla morte e lo costrinse a rifiutare la carica di presidente del Consiglio nazionale e a cedere i mandati che in quel momento erano per lui meno significativi: Consiglio ecclesiastico, Consiglio dell'istruzione e Consiglio di Stato del canton Zurigo. Il ben ramificato «Sistema Escher», che si estendeva fino all'esecutivo, poteva continuare a essere controllato dal legislativo e dai suoi importanti mandati economici.

Ma quale era la ricetta del successo di Escher? Il Consigliere federale Jakob Dubs lo descrisse così: «Non ha idee particolarmente creative e le sue personali concezioni sono addirittura ininfluenti. Ma, una volta che ha avuto un'ispirazione, diventa per lui un chiodo fisso e non cede fino a che non la realizza. Disprezza tutto ciò che è incerto, vago e confuso; vuole vedere chiaro fino in fondo ovunque, prima di imbarcarsi in qualsiasi impresa. È un realista fino all'osso».

È probabile che la molla della sua instancabile operosità sia stata anche la volontà di ricostituire l'onore della famiglia. Gli Escher erano stati una delle più importanti famiglie di Zurigo. Il solo ramo degli «Escher vom Glas» dette vita a 5 borgomastri, 45 membri del Piccolo Consiglio e 82 del Gran Consiglio, 2 segretari comunali, 63 balivi (34 Obervögte e 29 Landvögte). Tuttavia il bisnonno di Alfred,

Hans-Caspar Escher-Werdmüller, ebbe un figlio da una relazione extraconiugale nel 1765 e fuggì con una domestica, trascinando dunque se stesso e i suoi eredi in una spirale negativa di emigrazione e fallimenti. Heinrich, il padre di Alfred, riconquistò la ricchezza con un'attività commerciale negli Stati Uniti, ma dopo il suo ritorno in patria nel 1814 non riuscì più a inserirsi nella società zurighese. Persino i meriti di Alfred Escher non bastarono ad allontanare la sfortuna dalla sua famiglia: una figlia, Hedwig, morì all'età di due anni, l'altra, Lydia, moglie del figlio del Consigliere federale Emil Welti, non ebbe figli e nel 1891, dopo una sofferta relazione con l'artista Karl Stauffer, si suicidò.

Mentre molte persone, dopo una grave malattia, avrebbero rallentato il ritmo, nel 1856 Escher si buttò a capofitto in nuovi progetti. Per reperire ulteriori finanziamenti a favore della costruzione della ferrovia, il presidente della Direzione della Nordostbahn, allora anche presidente del Consiglio nazionale, fondò il Credito Svizzero, di cui plasmò la storia per oltre 20 anni come presidente del Consiglio di amministrazione. Appena un anno più tardi fondò anche la Schweizerische Rentenanstalt.

Siccome l'Austria (Semmering nel 1854 e Brennero nel 1867) e la Francia (Mont Cenis nel 1871) inaugurarono le loro ferrovie alpine in tempi relativamente brevi, la Svizzera era ancora una volta minacciata dall'isolamento economico. Una galleria che attraversasse le Alpi era indispensabile e il tempo stringeva. Per motivi strategici

Escher si riorientò geograficamente, passando dal Lucomagno alla variante San Gottardo, che dal 1863 promosse con tutte le sue forze

Nel frattempo, tuttavia, gli avversari politici si erano organizzati meglio: nel 1868, con la vittoria dei democratici, si chiuse il ventennio del liberale «Sistema Escher». E con il superamento del preventivo e i ritardi nella costruzione del tunnel del San Gottardo, che ai nostri occhi risultano meno drammatici, occorreva sacrificare una pedina importante: il Consigliere federale Welti o il «Barone federale» Escher. Le sue dimissioni da presidente della Direzione permisero di trovare una via d'uscita senza dover sfrondare troppo il progetto visionario. Escher non fu neppure invitato alla festa per la caduta dell'ultimo diaframma della galleria, a riprova di quanto fosse nutrita la schiera degli invidiosi. La statua eretta davanti alla stazione centrale di Zurigo dimostra che poco dopo i suoi meriti furono riconosciuti in tutta la loro portata. Oppure no? Non passeggiamo forse con troppa indifferenza e irriverenza accanto al signore posto sopra la fontana? Poco importa: il vero monumento è la galleria del San Gottardo! <

Il nuovo saggio su Alfred Escher.

Joseph Jung, «Alfred Escher – der Aufbruch zur modernen Schweiz», quattro volumi in un cofanetto, oltre 1000 pagine, circa 500 illustrazioni a colori e in bianco e nero. Casa editrice NZZ, CHF 98.– (esce in tedesco a fine marzo 2006)

«Un uomo di visioni e fatti concreti»

Joseph Jung, capo del dipartimento di studi storici del Credit Suisse, ha approfondito la vita e le opere di Alfred Escher. Con la sua biografia in quattro volumi presenta una nuova opera classica sulla storia svizzera del XIX secolo.

Bulletin: Può ricordare in poche parole i meriti di Alfred Escher?

Joseph Jung: Alfred Escher ha capito l'importanza vitale delle infrastrutture per la Svizzera, in particolare relativamente alla ferrovia e alla piazza finanziaria. Nella politica dei trasporti la Svizzera rischiava di essere messa da parte, finanziariamente era dominata dai paesi stranieri. Le doti visionarie di Escher non si sono rivelate tanto nei suoi singoli interventi, ma soprattutto nella capacità di individuare i grandi nessi. Escher, per esempio, era amaramente deluso del fatto che Zurigo non riuscisse ad avere un'università nazionale. Ma non si arrese e lottò con veemenza per il Politecnico. Aveva capito subito la straordinaria importanza delle scienze tecniche per il futuro del paese.

Escher era potente come un re.

Apparteneva contemporaneamente a diversi organi politici e come presidente del Consiglio di amministrazione o presidente di direzione dirigeva importanti aziende. Escher ha abilmente sfruttato il margine di manovra

dell'unica fase autentica del liberalismo economico svizzero, durata dal 1848 fino a verso il 1860. Ha costruito un sistema economico ampiamente ramificato e in tutte le principali posizioni si trovavano persone che condividevano l'ideologia liberale. L'obiettivo del suo atteggiamento senza compromessi non era comunque mai il vantaggio personale, ma sempre il bene della Svizzera e del canton Zurigo. Era membro di innumerevoli commissioni e conosceva i dossier fino all'ultimo dettaglio. Tutto questo era possibile perché Alfred Escher lavorava giorno dopo giorno fino allo sfinimento.

Quale ruolo ha svolto il Credito Svizzero?

Non solo è servito alla costruzione della rete ferroviaria, ma ha concesso il proprio sostegno finanziario a tutta l'economia svizzera. Il Credito Svizzero è stata la prima banca d'investimenti del paese. Così Escher riuscì a respingere rapidamente l'influenza straniera. Con la nuova banca e la fondazione di altre società, tra cui la Rentenanstalt, la Società svizzera di riassicurazioni o la Zurigo



Joseph Jung, basandosi su fonti finora inutilizzate, presenta nuove considerazioni sulla Svizzera del XIX secolo.

Assicurazioni, ha posto le basi per la piazza finanziaria di Zurigo come pilastro portante dell'attuale piazza finanziaria svizzera.

E il San Gottardo?

Senza Escher la galleria del San Gottardo non sarebbe esistita e, senza questa galleria, non avremmo la Svizzera moderna ed economicamente forte di oggi. La costruzione del tunnel del San Gottardo è stata paragonata dai contemporanei alla realizzazione del Canale di Suez. Un'opinione da condividere. schi

Nel 1856 Alfred Escher fonda l'attuale Credit Suisse. **Nel 1856 gli** scienziati fanno scoperte pionieristiche. Nel 1856 finiscono guerre, vengono dipinti quadri, scritte poesie, costruiti teatri. Vediamo una sintesi di ciò che nel 1856 segna la storia del mondo.

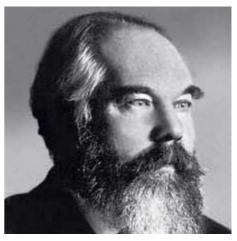
Testo: Ruth Hafen e Rebecca Schraner



«Madame Bovary» di Gustave Flaubert viene pubblicata a puntate sulla «Revue de Paris». L'edizione del libro risale al 1857.



Fa capolino in numerose librerie il volume dal dorso giallo con la L azzurra, l'iniziale del nome della ditta. L'idea di utilizzarla come logo era stata di Carl Langenscheidt, editore in seconda generazione della casa Langenscheidt, fondata da Gustav Langenscheidt nel 1856: in un precedente viaggio era andato alla scoperta del francese, un idioma foneticamente assai diverso dallo scritto, specie per un tedesco come lui. Per abbattere le barriere linguistiche crea un proprio metodo di trascrizione fonetica, scrivendo le parole come sono pronunciate. Con le sue «Selbstunterrichtsbriefe» (dispense autodidattiche) inventa un nuovo metodo di studio delle lingue. Non trovando una casa editrice disposta a pubblicarle, decide di fondarne una propria.



Da noi è poco conosciuto, ma in Russia gli sono dedicati prestigiosi auditorium. Sergej Ivanovic Taneev (1856-1915), nato a Wladimir, in Russia, entra a 10 anni al Conservatorio di Mosca dove studia dapprima pianoforte e, in seguito, consegue i diplomi di composizione, orchestrazione e morfologia. Il suo maestro più celebre è Pëtr Ilich Ciajkovskij. Presto Taneev diventa a sua volta professore di pianoforte e composizione presso il conservatorio moscovita, del quale assumerà in seguito la direzione. Malgrado i suoi approfonditi studi della musica occidentale e dei suoi capolavori decide di consacrarsi al movimento nazionale russo. Disdegna la frivola musica da salotto e per il suo strumento, il pianoforte, compone ben poco, prediligendo invece musica vocale e da camera. Ai suoi allievi, tra i quali Sergej Rachmaninov e Aleksandr Skrjabin, consiglia di scrivere non preludi ma fughe. La sua vita ai piani alti della società trova un rapido quanto tragico epilogo: nella primavera del 1915 partecipa ai funerali del suo allievo Skrjabin stroncato da una setticemia causata da un ascesso al labbro superiore - e contrae proprio in quell'occasione una polmonite di cui morirà qualche settimana dopo.



L'ingegnere tedesco Werner von Siemens sviluppa l'indotto a doppia T, che permette un notevole progresso nel campo dei generatori e dei motori elettrici.



Helene von Druskowitz (1856–1918) è la prima austriaca e la seconda donna in assoluto a conseguire il dottorato in filosofia a Zurigo. La sua biografia è in molti aspetti straordinaria per l'epoca in cui visse.

Ancora fresca di dottorato tiene corsi di storia della letteratura presso diversi atenei e in seguito pubblica alcuni drammi sotto pseudonimi maschili, ma senza successo. Nel 1884 conosce Friedrich Nietzsche, per il quale nutre inizialmente un entusiasmo che il confronto più approfondito con le sue opere tramuta sempre più in avversione e critica. Soprattutto per la posizione maschilista di Nietzsche, al quale arriva a contestare ogni credenziale filosofica in «Versuche eines Religionersatzes».

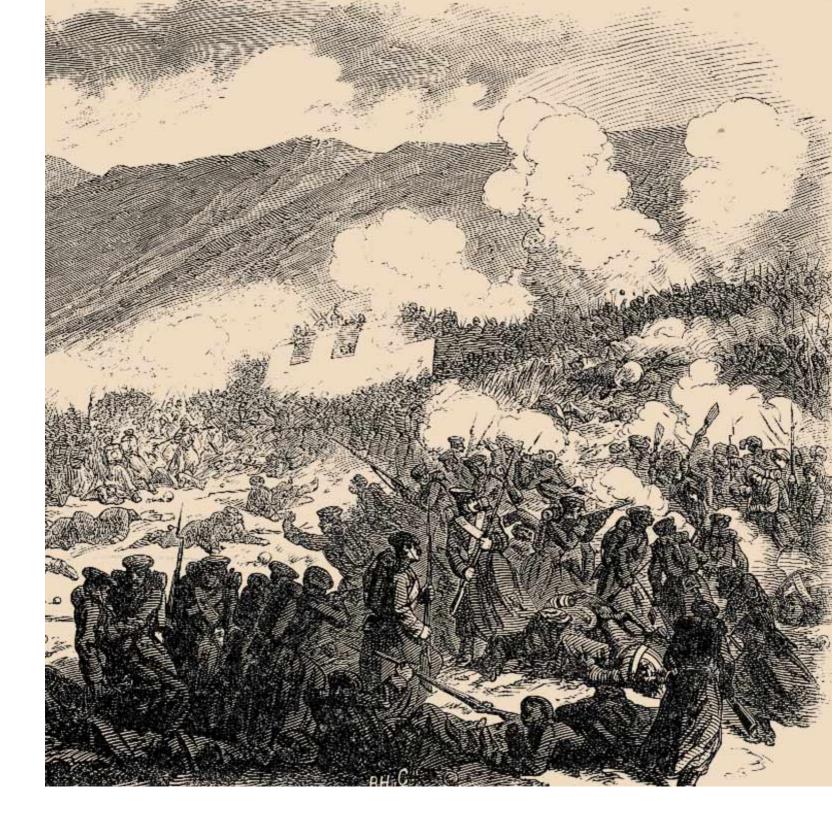
Intellettuale e dichiaratamente lesbica, Helene von Druskowitz vive sempre più ai confini dell'emarginazione e, dopo una serie di disgrazie, viene ricoverata in un manicomio dove tuttavia continua a scrivere. Una sua opera di questo periodo, i «Pessimistische Kardinalsätze», viene ridata alle stampe nel 1988 con il titolo «Der Mann als logische und sittliche Unmöglichkeit und als Fluch der Welt».

Che fare quando la casa diventa troppo piccola per l'intera famiglia? Non resta che traslocare. E la regina Vittoria d'Inghilterra dimostra che possono farlo anche interi popoli: ai suoi sudditi residenti nei remoti arcipelaghi del Sud Pacifico, infatti, gli atolli reali vanno troppo stretti. Gli abitanti delle isole di Pitcairn - discendenti dei leggendari ammutinati del Bounty - e le loro mogli tahitiane hanno problemi di spazio e di approvvigionamento, giacché l'isola sulla quale si erano stabiliti nel 1790 misura soli 4,5 chilometri quadrati. Ben presto, quindi, le 194 persone sono costrette a trasferirsi sull'isola di Norfolk a 6000 chilometri di distanza. Tuttavia l'ex colonia penale della corona britannica, detta anche «L'Inferno in Paradiso», non piace a tutti i nuovi coloni, e tra il 1858 e il 1864 alcune famiglie si fanno rimpatriare. Nel 2006 l'isola di Pitcairn conta 47 persone e quella di Norfolk 700, che però si chiamano ancora pitcairnesi. Oltre all'inglese parlano una lingua creola, il pitcairnese o inglese di Norfolk.

«A parità di condizioni di pressione e temperatura, volumi eguali di gas contengono un egual numero di molecole», ossia **6,022 x 10²³/mol.** Formulando questa legge fondamentale, **Amedeo Avogadro** (1778–1856) si assicura un posto d'onore in tutti i libri di chimica.



A 19 anni, il compositore Robert Schumann (1810-1856) annota nel suo diario «Ho sognato di annegare nel Reno». Un incubo che circa 25 anni dopo, nel 1854, rischia di trasformarsi in realtà quando, in preda a una forte depressione, il geniale pianista e compositore tedesco decide di gettarsi dal vecchio ponte sul Reno a Düsseldorf. Fortunatamente viene salvato in extremis, ma soli due anni dopo - il 29 luglio 1856 - muore in solitudine nella clinica psichiatrica di Endenich, nei pressi di Bonn. Schumann, tra i più grandi interpreti dello spirito e della cultura del Romanticisimo, lascia numerose e significative opere per pianoforte (ad es. l'«Album per la gioventù», op. 68) e diversi «Lieder». Inoltre, con le sue composizioni tarde per coro e orchestra inaugura spazi armonici ancora inesplorati, una conquista per la quale, però, ai suoi tempi non riceve nessun riconoscimento. Ed è proprio la sua ambizione a sancire la prematura fine della sua carriera di pianista: nel tentativo di migliorare la forza e l'elasticità delle dita con un marchingegno di sua invenzione, si procura una distorsione alla mano destra che ne compromette definitivamente la mobilità. Sarà sua moglie Clara, dalla quale ha otto figli, a interpretare le sue composizioni diventando così una delle più celebri pianiste d'Europa.



Il 30 marzo 1856 termina ufficialmente la guerra di Crimea, iniziata tre anni prima: le potenze belligeranti (Russia da una parte, Impero Ottomano, Francia, Regno Unito e Regno di Piemonte-Sardegna dall'altra) firmano la pace di Parigi. Divampato per motivi religiosi, l'ottavo conflitto tra Russia e Turchia prende il nome dallo scenario – la penisola di Crimea – sul quale si consumano le due battaglie decisive, in particolare quella di Sebastopoli. Sul piano politico e militare è una contesa molto importante. Dopo il Congresso di Vienna del 1815, la pace di Parigi rappresenta sulla ribalta del XIX secolo un altro momento topico per gli equilibri sullo scacchiere europeo. Sul piano tecnico-militare passa alla storia come la prima guerra moderna: vi debuttano le navi da battaglia a vapore e l'artiglieria con granate esplosive, ma anche il telegrafo e la ferrovia.

Prima elezione di Jakob Stämpfli a Presidente della Confederazione. Dopo le dimissioni da Consigliere federale, dal 1865 al 1878 è governatore della Banca federale (la futura la Banca nazionale svizzera).



Nonostante le sue riconosciute capacità pedagogiche non otterrà mai la licenza per insegnare: Johann Gregor Mendel (1822-1884) viene infatti respinto per la seconda volta agli esami di docente, andando così ad allungare la fila dei bocciati che hanno fatto storia. La sua fama di scienziato ha inizio con i suoi celeberrimi esperimenti con i piselli «pisum sativum». Già nel 1854, su consiglio del suo professore, il monaco agostiniano si dedica alla coltura di questa pianta nel giardino del convento di Brno. Tra il 1856 e il 1863 coltiva circa 28000 piante di piselli. Da questi suoi esperimenti nasceranno le leggi mendeliane, fondamenta della genetica. Tuttavia, all'epoca la relazione tra ereditarietà e cromosomi non viene ancora riconosciuta e le sue scoperte pionieristiche non sono prese in considerazione dagli altri ricercatori. Nel 1868, Mendel diventa abate e non ha più tempo per i suoi esperimenti. Solo nel 1900, a 16 anni dalla sua morte, la sua teoria viene riscoperta, confermata e divulgata da botanici e biologi.



6 marzo 1856: a Madrid viene posata la prima pietra del **Teatro de la Zarzuela.** Finalmente anche la musica, amatissimo genere artistico, ha il suo tempio nel cuore della città. Il teatro viene puntualmente inaugurato il 10 ottobre, giorno del compleanno della Regina Isabella II (1830–1904).

Il 20 marzo, a Germantown (Pennsylvania), nasce Frederick Winslow Taylor. Apprendista operaio si laurea in ingegneria grazie agli studi serali. Elabora il principio dell'organizzazione aziendale efficiente che in seguito prenderà il suo nome: taylorismo. Il suo motto: «Il lavoratore è un'appendice meccanica della macchina».

Le teorie di Sigmund Freud (1856-1939) restano a tutt'oggi tema di controverse discussioni. Ma un fatto è incontestabile: il fondatore della psicoanalisi è uno degli intellettuali più celebri e influenti del XX secolo. Basti pensare a termini come complesso di Edipo, inconscio o lapsus freudiano. La vita fisica di un uomo è determinata da pulsioni e la principale di queste è la libido, sostiene Freud, che più avanti parlerà anche di una pulsione distruttiva e di morte. Per studiare e curare la struttura psichica dell'uomo adotta dapprima l'ipnosi, poi l'interpretazione dei sogni e la libera associazione. Nato a Freiberg (Moravia), Sigismund Schlomo Freud emigra nel 1938 a Londra, dove si spegne nel 1939.

t-Palais, Parigi/Bridgeman Art Library; National Gallery, Londra/Bridgeman Art Library; Kunsthaus di Zurigo

Gottfried Beller si fa conoscere come scrittore con la pubblicazione del primo volume del ciclo di racconti «La gente di Seldwyla».



Gustave Courbet Le signorine sulla riva della Senna (1856)



Jean-Auguste-Dominique Ingres Madame Moitessier (1856)

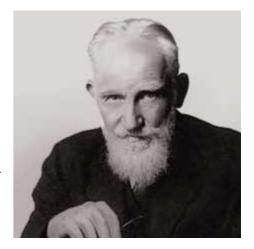


Rudolf Koller Ghiacciaio al passo del Susten (1856)

A metà agosto, in una cava di pietra nei pressi di Mettmann nel Nord Reno-Westfalia, viene effettuato un ritrovamento di straordinario valore, che viene affidato a Johann Carl Fuhlrott per un'analisi più dettagliata. Nei resti fossili rinvenuti a Neandertal, nei pressi di Düsseldorf, lo studioso di scienze naturali riconosce un antenato dell'uomo moderno: l'homo neanderthalensis. L'età del fossile è in seguito stimata intorno ai 42 000 anni. La conformazione dello scheletro non lascia alcun dubbio a Fuhlrott, che lo attribuisce immediatamente a un individuo «dell'era preistorica». Tuttavia nessuno crede alla sua tesi quando

la espone a un convegno di naturalisti nel 1857: una reazione che lo scoraggia al punto da concludere la sua prima relazione scritta con una decisa rinuncia a qualsiasi tentativo di propagandare le sue convinzioni.

A Berna si posa la prima pietra dell'attuale fossa degli orsi. Ma l'animale che campeggia sullo stemma bernese non è nuovo in città: le cronache documentano che già nel 1480 veniva saltuariamente ospitato nei fossati della capitale e che la prima fossa degli orsi fu inaugurata nel 1513 in Bärenplatz. È proprio l'orso (in tedesco «Bär») a dare il nome a Berna. Si narra che per ordine del duca Berchtold la città sarebbe stata chiamata come il primo animale a esservi abbattuto, e a quanto pare fu proprio un orso!



George Bernard Shaw (1856-1950) soleva ripetere: «Volevo essere uno Shakespeare e invece sono diventato uno Shaw». In effetti, G.B. Shaw non ha mai raggiunto la fama del Bardo, ma non gli è certo mancato il successo! Nato a Dublino, appena ventenne si trasferisce a Londra in cerca di fortuna, ma dopo aver cercato invano un editore disposto a pubblicare i suoi primi cinque romanzi si converte in critico musicale. L'affermazione nel mondo letterario - che gli varrà il premio Nobel nel 1925 e la medaglia della Irish Academy of Letters nove anni dopo - arriva con il melodramma «Il discepolo del diavolo». Successivamente rifiuterà l'Order of Merit e l'offerta del titolo nobiliare. Per tutta la vita G.B. Shaw si lamenterà della «difficile» ortografia inglese, sostenendo che la pronuncia delle parole non permette di scriverle correttamente. Otto anni dopo la sua morte verrà creato un alfabeto basato sulla fonetica che porta il suo nome («the Shavian Alphabet»). L'unico libro scritto secondo queste regole ortografiche alternative è la commedia «Androclo e il leone» dello stesso Shaw.

Banca e scacchi: un binomio avvincente

Testo: Andreas Schiendorfer

I giocatori di scacchi sono moderni manager, chiamati a prendere decisioni gravose in poco tempo, a sorprendere gli avversari con mosse imprevedibili, a reagire flessibilmente a nuove situazioni. Gli scacchi: gioco antico e innovativo.

Che cosa accomuna lo scrittore irlandese George Bernard Shaw, lo psicoanalista austriaco Sigmund Freud, il matematico russo Andrej Markov e il compositore suo connazionale Sergej Taneev? Facile: il gioco degli scacchi, a cui si dedicavano con passione e con perizia. Forse un po' meno Shaw, che, in compenso, ha popolato le sue opere di immagini tratte dal mondo degli scacchi. In una delle sue celebri pagine si legge: «Il mondo è una scacchiera e noi semplici pedoni nelle mani del destino».

Giocando a scacchi Tolstoj dimenticò il turno di guardia

L'elenco degli scacchisti illustri potrebbe arricchirsi di altri nomi di spicco, fra cui quello di Leone Tolstoj (1828–1910), compagno di scacchi di Teneev, che riusciva a trascorrere anche quattro ore al giorno immerso in una partita. Un'abitudine a cui non rinunciò neppure in guerra quando giocando dimenticò un turno di guardia, fu messo agli arresti e perse la medaglia al valor militare che gli era stata promessa. Ben poca cosa, tuttavia, rispetto alle stupende pagine che uscirono dalla sua penna grazie al fascino esercitato su Tolstoj dal gioco degli scacchi. In «Anna Karenina» Sergej Ivanovic dice a suo fratello Konstantin Levin: «Dunque, sei contento della tua giornata. E io pure. Per primo, ho risolto due mosse di scacchi di cui una è molto carina, si apre con un pedone, te la mostrerò».

Sublime. Altro scrittore dalla profonda affinità con il nobile gioco era Heinrich Heine, autore della poesia «Il poeta Firdusi». E con Abu al-Qasim Mansur (934–1020), soprannominato appunto Firdusi, approdiamo alle origini stesse del gioco. Nel suo poema epico «Shah Nameh», Firdusi narra non solo la storia della Persia, ma anche l'origine – non meglio chiarita – del gioco degli scacchi in India. E, a questo proposito, non si può fare a meno di citare

l'impronunciabile se non addirittura inimmaginabile numero 18 446 744 073 709 551 615, la celebre ricompensa che l'umile inventore del gioco, Sissa ibn Dahir (Sessa) aveva chiesto al re delle Indie in cambio del suo dono: soltanto un chicco di grano sulla prima casella e il doppio del precedente su ognuna delle 63 caselle successive. La leggenda dei chicchi di grano, tramandataci da Masudi trova risonanza anche nel romanzo in versi di Wolfram von Eschenbach (ca. 1170–1220) «Willehalm» anche se, in questo caso, i semi in questione erano quelli del ben più prezioso cardamomo.

Ma cosa hanno a che fare gli scacchi con l'anno di fondazione del Credit Suisse? Il 1856 rappresenta anche per questo gioco una data storica? Certo, in quest'anno hanno visto la luce alcuni celebri giocatori di scacchi, come il ceco Vincenz Hruby e l'ungherese József Noa, ma si tratta solo di semplici pedoni sullo scacchiere della storia. Che dopo l'apertura con il pedone si possa mettere subito in gioco il cavallo è una mossa ormai nota e lecita. Forse non tutti sanno, però, che questa variante (1.e4, e5, 2.Ce2) è nota come apertura Alapin. E che Simon Zinojevic Alapin è nato giust'appunto nel 1856 a San Pietroburgo, come molti altri grandi giocatori di scacchi dopo di lui, fra cui, 75 anni più tardi, anche Viktor Kortschnoi.

I direttori di banca sono appassionati di scacchi

«La banca e gli scacchi sono un binomio avvincente», commenta Roger Forster, storico esperto del mondo degli scacchi, attualmente alle prese con la stesura della storia del più antico club scacchistico del mondo ancora attivo. «La società scacchistica zurighese, fondata nel 1809, è stata presieduta in successione da tre direttori di banca, purtroppo non già a partire dallo storico 1856, ben->







Viktor Kortschnoi (a sinistra), incoronato più volte Gran Maestro e Maestro di scacchi, e William Wirth (a destra), ex organizzatore di grandi tornei di scacchi del Credit Suisse. Entrambi festeggiano in marzo il loro 75° compleanno; insieme hanno esattamente gli stessi anni della nostra banca, distintasi per il suo impegno in favore del gioco degli scacchi. sì solo dal 1863». Nei vecchi elenchi degli affiliati si trovano fra gli altri i nomi del mecenate Heinrich Schulthess-von Meiss della Banca Leu e di Alfred Hirs, della Banca Popolare Svizzera, che, dopo la Seconda guerra mondiale, in qualità di direttore generale della Banca nazionale negoziò il delicato «Accordo di Washington».

Anche il Credit Suisse è legato al mondo degli scacchi: il primo Gran Maestro svizzero di scacchi, Lucas Brunner, è direttore nel reparto trading del Credit Suisse e lo stesso CEO Oswald Grübel conta fra gli estimatori appassionati di questa disciplina strategica.

I giocatori di scacchi sono innovativi e decisionisti

Il gioco degli scacchi è indubbiamente una scuola di vita. Il giocatore deve attingere a un repertorio strategico che ormai da tempo è utilizzato con successo dal manager bancario e non solo: deve prepararsi minuziosamente allo scontro, elaborare una condotta di gioco ricca di soluzioni creative e colpi di scena in grado di spiazzare l'avversario, calarsi nei panni dell'altro per prevederne le mosse, analizzare rapidamente le situazioni più complesse in uno stato di pressione psicofisica, restare autocritico nei confronti del proprio piano mantenendo tutta l'elasticità necessaria per modificare o addirittura ripensare l'intera strategia. Gli scacchi richiedono coerenza, concentrazione e ottime condizioni psicofisiche.

La gratitudine di molte personalità nei confronti del loro sport preferito cominciò a manifestarsi presto sotto forma di mecenatismo. Il barone Albert Rotschild, per esempio, ai suoi tempi l'uomo più ricco dell'Austria, sfidò nel 1868 Ignatz Kolisch, uno dei giocatori più forti del mondo, per 1000 sterline. Battendo Rotschild e aggiudicandosi la somma in palio, Kolisch riuscì addirittura a fondare una banca, e nel giro di nove anni, a divenire milionario guadagnando a sua volta il titolo di barone...

Pioniere nello sponsoring sportivo

Ma è a William Wirth, membro della Direzione generale del Credito Svizzero dal 1977 al 1994, che gli scacchi devono il passaggio da semplice oggetto di mecenatismo a vero e proprio obiettivo di sponsoring che, nella sua forma moderna, era appena sbarcato in Europa. L'Olimpiade degli Scacchi, tenutasi a Lucerna nel 1981, lo contagiò con il virus del nobile gioco, di cui non volle più liberarsi. I Credit Suisse Masters di Horgen, vinti nel 1994 da Garry Kasparov e nel 1995 da Wladimir Kramnik, hanno costituito due momenti topici, due tornei di massimo livello della categoria 16 e 17. Per la prima volta dal 1934 era stato possibile ottenere la partecipazione a un torneo in Svizzera di un campione mondiale in carica. E poiché i grandi eventi scacchistici non tramontano mai, i Credit Suisse Masters vengono tuttora organizzati. Al torneo del 1994 partecipò fra gli altri anche il bambino prodigio ungherese Péter Lékó, allora quattordicenne, guadagnandosi l'appellativo di «Mozart degli scacchi», che spetta oggi al norvegese Magnus Carlsen. Ma se volessimo assumere come parametro lo stile di gioco, il titolo di Mozart degli scacchi spetterebbe piuttosto al cubano José Raúl Capablanca, campione del mondo dal 1921 al 1927.

La fondazione Accentus promuove le giovani leve degli scacchi

«Ancora oggi, sulla scena internazionale degli scacchi il concetto di sponsoring è associato automaticamente al Credit Suisse», spiega Roger Forster, che nel 1995 ha partecipato al campionato di Horgen fra Gran Maestri. L'esperto di scacchi, oggi commentatore per il

I 150 anni del Credit Suisse: celebrateli con Christo e Jeanne-Claude a Zurigo. Un'emozionante e variopinta retrospettiva dell'allestimento «The Gates – Central Park, New York City» e uno sguardo ai prossimi progetti di Christo e Jeanne-Claude «Over the River – Project For The Arkansas River, Colorado», che saranno realizzati non prima del 2009. La mostra, che dalla fine di marzo resterà aperta per due settimane nel padiglione museale del prato del Sechseläuten a Zurigo, può essere visitata gratuitamente solo con biglietti appositamente ordinati.

Horsepower 150 anni di storia della cultura e dei trasporti, il 19 di agosto, Zurigo centro storico: da cavalli e carrozze alla BMW Sauber F1 Racing Car.

Lichthof Chess Champions Day II 22 agosto a Paradeplatz si incontrano quattro dei maggiori scacchisti del mondo in un torneo rapido GM con sfida finale simultanea Garri Kasparov e Anatoli Karpov, Viktor Kortschnoi e Judit Polgár.

Maggior informazioni sulle attività dell'anniversario al sito http://150.credit-suisse.com

quotidiano NZZ, sottolinea che il Credit Suisse non ha puntato solo alla qualità ma anche alla diffusione dello sport, dedicando parte del suo impegno alle giovani leve. «Abbiamo sponsorizzato circa 40 tornei all'anno, molti dei quali, se non hanno necessariamente attirato le luci dei riflettori, hanno contribuito almeno a promuovere i migliori talenti», conferma William Wirth. «Oggi fra l'altro lo sponsoring degli scacchi vede impegnata, benché in misura minore, la Bank Hofmann del Credit Suisse Group».

Lo stesso Wirth ha dato vita in seno alla fondazione di pubblica utilità Accentus al fondo «Scacchi Svizzera» che, nel quadro del Festival Internazionale di Scacchi di Bienne, ha già permesso l'organizzazione di tornei femminili di alto livello, vinti nel 2004 dalla russa Tatiana Kosintseva e nel 2005 dalla francese Almira Skripchenko. La finalità di «Scacchi Svizzera» è tuttavia in particolare la promozione delle giovani leve elvetiche, affinché in Svizzera nei prossimi anni si possano incoronare tanti re e regine da omaggiare ma anche e soprattutto da imitare. <

Innovazione strutturata

Alfred Escher era già innovativo prima ancora che il termine entrasse nella lingua tedesca. Da 150 anni, nella filosofia aziendale del Credit Suisse lo slancio innovativo convive con la tradizione. Lo sviluppo di prodotti strutturati attesta la forza creativa di una banca di lunga tradizione.

Testo: Olivia Schiffmann

I navigatori hanno scoperto, gli illuministi inventato – e gli uomini di oggi? Rinnovano. Innovazione è la parola chiave del nostro tempo: non c'è pubblicità che possa farne senza, né azienda di successo che possa rinunciarvi. «Solo gli innovatori sono veri imprenditori», sostenne nel 1911 il celebre economista austriaco Joseph Schumpeter, che nel 1893 pubblicò un libro grazie al quale il termine innovazione mise le sue prime radici nell'area germanofona. Il visionario economista fornì la seguente definizione: l'invenzione è una scoperta nel vero senso del termine, mentre l'innovazione è l'applicazione riuscita di un'invenzione oppure l'introduzione di nuove combinazioni. Naturalmente Schumpeter non inventò la parola stessa, poiché fuori dall'area germanofona essa aveva già un lungo passato: il verbo «innovare» (dal latino «novus» = nuovo) ricorre già in testi di Cicerone del 55 a.C., il sostantivo «innovatio» figura nelle opere in latino ecclesiastico del giurista Tertulliano (160 – 220 d.C.). Dante lo introdusse in italiano e Shakespeare in inglese. Solo i signori Lutero e Schiller vi rinunciarono e perciò dobbiamo a Schumpeter il «battesimo» in lingua tedesca del termine innovazione.

Innovazione è sopravvivenza

La costante ricerca del nuovo è innata nell'uomo: la definizione di Schumpeter, oggi ancora valida in linea generale, ci dice tuttavia che l'elemento centrale di un'innovazione non è solo uno sviluppo creativo o non convenzionale, ma anche la sua positiva applicazione nel contesto di un'impresa oppure sul piano di prodotti e soluzioni. Ma a sua volta questo successo è legato a diversi fattori: la situazione attuale di mercato, la cultura di rischio e la propensione al cambiamento, la disponibilità di risorse umane qualificate, le possibilità di brevetto, l'accesso al capitale nonché le normative tese a incentivare l'innovazione.

Di riflesso l'innovazione rappresenta un tema di interesse economico e anche politico, tanto da trovare posto nelle materie di studio presso le cattedre universitarie di economia. Sul piano microeconomico le innovazioni sono un bene prezioso per le imprese, giacché consentono guadagni di efficienza con nuovi processi e quindi la conquista di nuovi mercati con prodotti migliori oppure l'adeguamento alle nuove esigenze della clientela. A livello macroeconomico servono ad assicurare la competitività internazionale e dunque a difendere o creare posti di lavoro.

Neppure l'azienda più innovativa può concedersi il lusso di dormire sugli allori: infatti, i «tempi di dimezzamento» dei rendimenti si sono vieppiù accorciati nel tempo, mentre l'aspra concorrenza internazionale costringe le imprese a mantenere sempre alta la «densità di innovazioni». La gestione delle innovazioni è diventata nel frattempo una questione esistenziale.

Nel corso degli ultimi 150 anni l'innovazione ha rappresentato una costante forza motrice anche per il Credit Suisse: dal finanziamento di linee ferroviarie alla metà del XIX secolo all'apertura del primo asilo nido nel 1988, quando queste strutture erano quasi guardate come istituzioni comuniste. Non a caso il Credit Suisse parla di lunga tradizione innovatrice nel descrivere la propria storia.

Cosa sono i prodotti strutturati? Rientrano in questa categoria gli investimenti strutturati (ad esempio gli hedge fund) che richiedono una gestione attiva e sono dinamici, nonché i derivati strutturati che non richiedono una gestione attiva e sono quindi statici. Questi ultimi sono derivazioni di valori sottostanti come azioni, indici, interessi o materie prime. Un derivato è una pura opzione che rispecchia diritti e obblighi incorporati dal valore sottostante. Alcuni prodotti offrono ad esempio protezione del capitale alla scadenza nonché cedole fisse e sono perciò equiparabili a investimenti a reddito fisso come obbligazioni o titoli del mercato monetario. L'investitore, rinunciando a una parte della remunerazione fissa e sfruttando quindi in modo ottimale una determinata situazione di mercato, può conseguire attraenti guadagni.

A testimoniarla è in particolare lo sviluppo di prodotti strutturati: «È tempo di innovazioni», si legge al sito Internet del Credit Suisse dedicato ai prodotti strutturati, che spiega inoltre come è possibile investire, già con importi modesti, in strategie complesse riservate in passato ai soli investitori istituzionali. Non deve perciò stupire che in uno dei settori più innovativi della banca prestino la loro opera inventori professionisti: uno di loro è l'investment banker Claude Baer del reparto Equities & Structured Products. Il suo team ha il compito di ideare prodotti strutturati basati su azioni. Il lavoro di Baer nel corso del «processo di invenzione» è soprattutto concettuale, ma lo spunto iniziale è il colloquio con il cliente per mettere a fuoco le sue esigenze: «Alcuni desiderano una cedola fissa, altri la protezione del capitale, magari solo parziale, altri ancora chiedono un prodotto costruito su specifici titoli azionari o indici. I desideri del cliente sono le nostre coordinate», spiega Claude Baer. «Il mercato ci detta gli altri limiti: dobbiamo tenere d'occhio diversi fattori, ad esempio il livello alto o basso dei tassi e della volatilità».

I prodotti strutturati nascono anche sotto la doccia

Solo dopo aver chiarito questi punti Claude Baer può avviare il processo inventivo. L'amore e la passione per il lavoro non possono mancare: «Ci occupiamo intensamente tutto il giorno di prodotti strutturati, e spesso a qualcuno di noi viene una buona idea su come modellare un prodotto tornando a casa la sera o persino sotto la doccia. Il giorno dopo viene immediatamente collaudata».

Nel mondo finanziario non esiste una formula magica che garantisca allo stesso tempo protezione del capitale, cedola e utili di corso in caso di rialzi in borsa. La sfida consiste quindi nel trovare la leva in grado di assicurare a un prodotto le condizioni più attraenti al miglior prezzo possibile. Talvolta, ad esempio, il team comincia a lavorare su vecchi prodotti o concetti che a suo tempo non erano proponibili per avverse condizioni di mercato, andando alla ricerca di nuove combinazioni. Ci si lambicca il cervello finché non salta fuori un nuovo prodotto con un profilo convincente, che in seguito deve superare almeno cinque scogli: dal servizio giuridico al risk management fino alla contabilità. «Per questo motivo optiamo spesso per lo sviluppo di varianti di prodotti già esistenti, per i quali non occorre seguire l'intero iter. I prodotti completamente nuovi sono in media due o tre all'anno».

I derivati strutturati sono interessanti sia per i clienti privati sia per la clientela retail, poiché da un lato l'investimento conviene già a partire da 1000 franchi e, dall'altro, Claude Baer riesce talvolta ad assecondare con prodotti personalizzati i clienti disposti a impegnare cifre più elevate. Per una soluzione ritagliata perfettamente su misura occorre un investimento minimo nell'ordine dei cinque milioni di franchi.

Concorrenza versus trasparenza

«Diversamente ad esempio dalle case farmaceutiche, noi non possiamo né brevettare i nostri prodotti né proteggerli con altri dispositivi legali», afferma Claude Baer con riferimento alla critica di scarsa trasparenza che occasionalmente viene mossa ai prodotti strutturati: «Tanto più complessa è una nostra soluzione, quanto più difficile è copiarla per i nostri concorrenti. Ma il fatto che dopo breve tempo essi riescano a proporre sul mercato prodotti analoghi indica che la trasparenza non è del tutto assente». Ma Baer riconosce che il mercato non offre al cliente una visibilità ottimale: in effetti si ha l'impressione che esista un gran numero di prodotti

E i vincitori sono... I derivati più performanti del 2005 sono state la «Callable Yield Note» e la «Callable Return Note» su multi-indici. Lo specialista Claude Baer ci fornisce un breve profilo delle vincitrici, emerite sconosciute per i profani: «Si tratta di prodotti basati su più indici di borsa. Il cliente riceve nel corso della durata una cedola annuale e alla scadenza un rimborso del capitale fino al 100 per cento. La soglia di protezione del capitale, il cosiddetto (Barrier Level), è un fattore determinante. Il rimborso dell'investimento è legato alla performance degli indici sottostanti: se nel corso dell'intera durata uno di questi indici raggiunge la barriera (ad esempio il 60 per cento, con un conseguente cedimento di oltre il 40 per cento del corso iniziale) il cliente perde la protezione del capitale. Alla scadenza riceverà in tal caso un rimborso massimo pari al 100 per cento oppure alla performance del peggiore indice». Questi prodotti sono tuttavia «callable» e consentono quindi all'emittente - in questo caso il Credit Suisse - di rimborsarli anticipatamente. In alcuni casi, di conseguenza, il cliente non potrà contare come auspicato su tre anni di cedole, ma soltanto su uno o due. La «Callable Yield Note» e la «Callable Return Note» su multi-indici hanno conquistato nel 2005 il titolo di prodotti strutturati più innovativi e di maggiore successo del Credit Suisse. E lo testimoniano anche i numeri: nel corso dell'annata hanno saputo guadagnarsi un volume di investimenti vicino ai due miliardi di dollari ripartiti su oltre 65 emissioni.

strutturati perché ogni banca adotta un nome diverso per ciascuno di essi. «È un problema che intendiamo risolvere a tutto beneficio del cliente: egli deve poter riconoscere a prima vista di quale prodotto si tratta per essere in grado di confrontare le condizioni». «Solo gli innovatori sono veri imprenditori». Questa affermazione di Schumpeter resta ancora attualissima malgrado i suoi quasi cent'anni all'anagrafe, come lo resterà ancora la filosofia del Credit Suisse, nella quale da un secolo e mezzo tradizione e innovazione convivono in stimolante rivalità. Lo spirito dell'anno di nascita, il 1856, sembra rigenerarsi senza soluzione di continuità nella tradizione innovatrice della banca, fedele seguace del pensiero di un suo grande coetaneo, il Nobel per la letteratura George Bernard Shaw, che così acutamente osservò: «La tradizione è una lanterna; lo sciocco le resta attaccato, al saggio illumina la strada». <



«Escher sarebbe sorpreso che per molti la parola (liberale) è una sorta di ingiuria»

Intervista: Daniel Huber

Il presidente del Consiglio di amministrazione del Credit Suisse, Walter Kielholz, parla di quando è entrato per la prima volta in una banca, dei pilastri che reggono il successo degli istituti di credito svizzeri e delle tendenze dominanti nel mondo bancario di domani.

Bulletin: Signor Kielholz, si ricorda ancora quando è entrato per la prima volta in una banca?

Walter Kielholz: Sì, ero bambino ed ero accompagnato da mio padre.

E vi è andato per portare o per prelevare del denaro?

Per portarvene, naturalmente. Anch'io ho cominciato da zero. Quel giorno andammo in banca in perfetto omaggio alla tradizione, ossia per aprire un libretto di risparmio a mio nome.

Nel film musicale Mary Poppins, le grida di un piccolo bambino che non vuole consegnare il suo penny al direttore scatenano un autentico assalto alla banca. Da bambino capiva cosa facesse la banca con il denaro a sua disposizione?

Direi proprio di no. D'altronde per un bambino sarebbe molto difficile, se non addirittura impossibile. Ciononostante avvertivo una fiducia incrollabile nei confronti di un'istituzione che aveva un edificio così imponente.

Poniamo che debba spiegare l'attività di una banca a uno scolaro di prima elementare. Cosa gli direbbe?

Da una parte ci sono persone che hanno dei soldi di cui al momento non hanno bisogno, e dall'altra ci sono persone che hanno un'idea

ma che non hanno i soldi per realizzarla. La banca si mette in mezzo e consegna a chi ha l'idea il denaro affidatole da chi non ne ha bisogno. Per questo servizio essa esige un certo importo, che in parte riconsegna a chi le ha dato i soldi.

E come spiegherebbe allo stesso scolaro cos'è il denaro?

Dando dei soldi a qualcuno posso ottenere in cambio tutto, o perlomeno tutti i beni materiali, e viceversa. Certo, se qualcuno mi dà una figurina del calciatore David Beckham io posso dargli in cambio anche una gomma da masticare. Però posso pagare la figurina dandogli dei soldi, che egli utilizzerà per comprarsi la stessa gomma. Il denaro è un mezzo di scambio universale. D'altro canto può anche essere conservato, ossia usato come riserva di valore.

Passiamo al suo ruolo attuale, quello di numero uno di un gruppo finanziario internazionale: non ha mai fatto un brutto sogno in cui la sede centrale del Credit Suisse veniva presa d'assalto da clienti sfiduciati, come nel film Mary Poppins?

In effetti, nella storia delle banche di assalti di questo tipo ne sono già avvenuti parecchi, anche se non sono stati provocati da un bambino. Bisogna però dire che il nostro sistema bancario e il suo finanziamento sono così rigorosamente regolamentati e sorve->

gliati che la probabilità che una banca venga presa d'assalto è piuttosto esigua. Ciononostante, la fiducia nella banca in quanto istituzione assume tuttora un'enorme importanza. Mentre in passato veniva trasmessa soprattutto dalla solidità dei muri e dall'imponenza delle sale d'ingresso, oggi la fiducia è connessa in prima istanza al modo con cui una banca si presenta al pubblico e viene percepita dai clienti, in altre parole alla reputazione.

Ma anche oggigiorno vi sono spesse mura dietro le quali giacciono valori reali, come l'oro.

Certo, ma proprio il valore dell'oro non è poi così stabile come molti pensano. Se nessuno acquista più oro, il suo valore diminuisce. Bisogna tuttavia ammettere che questo metallo nobile, riguardo alla solidità del valore, è una sorta di caso speciale in quanto il suo prezzo è dettato da vari fattori. Da un lato il metallo giallo, oltre a essere impiegato nella produzione di gioielli e come strumento di preservazione di valore, viene utilizzato anche nell'industria; questa circostanza garantisce alla domanda una maggiore stabilità in quanto non è esposta a forze puramente speculative. D'altro canto l'offerta e il numero dei produttori sono limitati, e quindi sempre tendenzialmente scarsi. Inoltre l'oro è tuttora avvolto da un alone mistico, che si manifesta in particolare durante le crisi.

Quali sono le maggiori differenze fra l'attività bancaria di oggi e quella di 150 anni fa, quando fu fondato il Credito Svizzero?

150 anni fa le banche servivano essenzialmente per realizzare grandi progetti e svolgere attività commerciali. Il cittadino normale faceva fatica a mettere da parte un po' di soldi. Se gli capitava di averne a disposizione, li investiva di nuovo in valori reali comperando un'altra mucca, ad esempio. Oggi il benessere è molto più diffuso e quasi tutti sono clienti attivi di una banca. Ma anche lo sviluppo del settore IT e la stessa globalizzazione hanno ampiamente modificato l'attività delle banche. Oggi, l'intermediazione di transazioni finanziarie ha già quasi superato in importanza le classiche operazioni di credito o la compravendita di titoli. Negli ultimi venti anni l'offerta di prodotti finanziari è letteralmente esplosa. In generale è aumentata anche la velocità d'azione. Certo, la gente lavorava in modo rapido ed efficace anche in passato, ma oggi disponiamo di strumenti tecnici completamente diversi.

Come si spiega il particolare successo delle banche svizzere? Abbiamo avuto la fortuna di aver evitato le due grandi guerre del XX secolo e, più in generale, di non aver vissuto rivoluzioni da ormai molto tempo. Questa circostanza, oltre a dare un'importante stabilità al paese con la sicurezza giuridica, ha anche reso stabile il franco svizzero, un requisito rilevante e che oggi viene spesso dimenticato. Tutto questo ha automaticamente favorito l'attività commerciale delle banche svizzere senza che da parte loro vi sia stato un impegno particolare. Si è trattato di una fortunata combinazione storica. Un altro tassello determinante è stata la concezione calvinista dell'economia. È interessante notare come l'attività bancaria si sia sviluppata con maggior vigore nelle tre città protestanti di Ginevra, Basilea e Zurigo, trasformandole in piazze economiche di grande spessore. Oltre a questi fattori ha avuto un ruolo importante anche l'internazionalità della piccola Svizzera, con il suo plurilinguismo e la posizione centrale in Europa.

E il segreto bancario?

Il segreto bancario è stato il risultato e non uno dei motivi del successo delle banche elvetiche. Ancorando la discrezione nella legge, si volevano tutelare gli interessi dei clienti contro la mancanza di sicurezza giuridica nei paesi politicamente instabili.

Quanto è rimasto oggi al Credit Suisse dello spirito imprenditoriale del suo fondatore Alfred Escher?

Ai tempi di Escher, fondare una banca serviva a finanziare progetti di grande portata: il denaro di molti singoli investitori veniva riunito e dato a chi ne aveva bisogno. E qualcuno, la banca, doveva assumersi il rischio. Ciò che facciamo ancora oggi, anche se il rischio non è più appeso al filo di un solo progetto come allora per il finanziamento della galleria del San Gottardo. Il Credit Suisse è stato fondato con il solo scopo di finanziare quest'opera gigantesca e alcuni progetti analoghi nel settore energetico. Tali progetti erano così costosi che il Governo dell'ancor giovane Stato federale si rifiutò di finanziarli con fondi pubblici. È anche vero che il denaro necessario non confluì solo dalla Svizzera, bensì da ogni parte d'Europa. Il Credit Suisse è stata una banca attiva a livello internazionale fin dalla sua fondazione.

Oltre a fondare una banca e dare impulso a progetti ferroviari, Escher si impegnò anche nell'istituzione di università. Se vivesse oggi, quali sfide affronterebbe per la Svizzera di domani? Innanzi tutto sarebbe sorpreso nel vedere come la parola «liberale». o il moderno «neoliberale», per molti sia degenerata fino a diventare una sorta di ingiuria. Inoltre, probabilmente sarebbe costernato nell'osservare come la nostra vita sia minuziosamente regolamentata e anche come nella società moderna ci si compiaccia di subordinare il proprio destino allo Stato, al quale molti chiedono di essere condotti per mano dalla culla alla tomba. Non v'è dubbio che confermerebbe il suo impegno a favore dell'istruzione. Darebbe ancora grande importanza a un progetto come il Politecnico e lotterebbe affinché non gli venga meno il sostegno. Inoltre insisterebbe affinché la Svizzera intrattenga relazioni dinamiche con l'estero dal profilo sia economico sia intellettuale. E qui vorrei ricordare che i primi professori del Politecnico di Zurigo erano prevalentemente stranieri.

Gettiamo uno sguardo al futuro. In quale direzione si svilupperà il settore bancario, se non proprio nei prossimi 150 anni, almeno nei prossimi cinque decenni?

A mio avviso, fare ipotesi per un periodo di 50 anni sarebbe azzardato. Guardi cos'è successo negli ultimi 15 anni: in questo breve arco di tempo il settore bancario ha subito profondi cambiamenti.

Parliamo di tendenze: quale direzione sarà imboccata?

A mio parere le tendenze nei comparti IT e telecom, che conferiscono ulteriori impulsi alla globalizzazione, manterranno un forte impatto anche sul settore bancario. La globalizzazione dell'industria finanziaria è inarrestabile. Alla luce delle illimitate possibilità a livello di comunicazione e informazione, il settore finanziario non è più circoscrivibile a un solo mercato nazionale. In aggiunta aumenterà la pressione sui margini in quanto la concorrenza sarà ancora più veloce nel copiare i nuovi prodotti e nell'offrirli a un prezzo più conveniente. D'altronde, tale accelerazione coinvolgerà l'intero settore finanziario. Inoltre ritengo che si rafforzerà il trend verso relazioni commerciali dirette, ad esempio fra investitori e aziende, con un ruolo minore per gli intermediari finanziari.

E il cliente sarà in grado di reggere il passo con questo ritmo sempre più incalzante?

Non deve sottovalutare il cliente. Grazie a Internet e ad altri mezzi di comunicazione moderni, il cliente bancario di oggi è informato molto meglio rispetto a quanto lo era solo un paio di anni fa.

Devo quindi correggere la mia idea classica del consulente, con il suo legame di amicizia verso i propri clienti?

No, ci mancherebbe. Questo rapporto dovrà sempre basarsi su un'intesa collegiale. Una buona consulenza poggia principalmente sulla fiducia, che nasce, cresce e si consolida nel contatto personale. In tale contesto è necessario che le conoscenze specifiche dei consulenti vengano ampliate. Tutti i collaboratori a contatto con i clienti devono acquisire costantemente nuovo sapere, il quale di regola è superato più in fretta rispetto al passato.

Arriviamo così alla celebre affermazione di Bill Gates: «Abbiamo bisogno di attività bancarie, ma non di banche». Quando verrà chiuso l'ultimo sportello bancario?

Ricordo benissimo quando ho sentito per la prima volta questa frase, direttamente dalla sua voce. È stato al WEF di Davos del 1999, quando l'euforia per Internet stava vivendo il suo apice. Tuttavia Gates non intendeva la banca come istituzione, bensì come luogo fisico. E su questo punto ha ovviamente ragione. Mi dica, quando si è recato l'ultima volta a uno sportello bancario?

Circa tre mesi fa, per cambiare euro.

Vede? Conferma quanto appena detto. Senza dimenticare che anche questa transazione è possibile allo sportello automatico... Sempre più persone effettuano le loro operazioni bancarie da casa servendosi di Internet e del telefono, oppure spediscono un'e-mail e poi ricevono il giustificativo a mezzo posta. Di conseguenza possiamo senz'altro affermare che l'importanza della banca in quanto edificio andrà vieppiù scemando.

Ciò significa forse che fra 50 anni gli sportelli bancari saranno solo un ricordo?

Per rispondere a questa domanda bisogna chiedersi se fra mezzo secolo ci sarà ancora denaro contante. E io dico di sì. Semplicemente perché i contanti sono un mezzo di scambio molto efficace, facilissimo da capire nel suo principio e anche assai sicuro. Questo sebbene negli ultimi anni il pagamento senza contanti, in forma elettronica e con le carte, sia notevolmente aumentato.

Come cambierà il ruolo assunto in seno alla società da gruppi globali come il Credit Suisse?

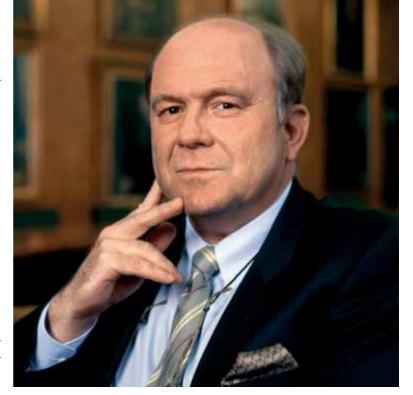
In una società futura ancora più globalizzata, questi grandi gruppi faranno parte di uno scenario comprendente vari schieramenti di potere come gli Stati, le ONG, le istituzioni regionali e sovranazionali, i media e anche i sindacati. Tuttavia saranno soltanto una delle molte forze presenti; una forza importante, ma non la sola a decidere. Questo scenario è peraltro una realtà già consolidata.

I cambiamenti saranno quindi limitati...

Tutta la scena si è allargata oltre i confini nazionali. Le stesse ONG e i sindacati hanno seguito questo sviluppo. Gli Stati si sono riuniti dando vita a grandi aree economiche. Oggi anche le idee e le tendenze intellettuali o artistiche fanno il giro del pianeta molto rapidamente. Direi che il palcoscenico è diventato più globale ma che gli attori non sono veramente cambiati.

Ancora un consiglio per la generazione dei più piccoli: quale carriera professionale consiglierebbe a un suo nipotino?

È una domanda difficile. Gli consiglierei di maturare una formazione di base possibilmente ampia. Se ne ha la possibilità dovrebbe anche prendersi il tempo necessario e non imboccare la prima strada che gli capita. Sulle fondamenta di un'ampia formazione di base si può costruire tutta una vita. Quando si è giovani non bisogna specializzarsi im misura eccessiva. Lo si può fare pure più tardi, anche perché le immancabili innovazioni richiedono un continuo aggiornamento. Nell'epoca attuale, dove tutto procede con cadenze rapide e intense, i giovani devono essere flessibili e aperti alle novità, a un livello formativo possibilmente alto e ampio. <

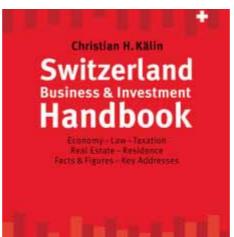


Walter Kielholz, 54 anni, studia economia aziendale all'Università di San Gallo laureandosi nel 1976. Dopo aver iniziato la carriera professionale presso la General Reinsurance Corporation, nel 1986 si trasferisce all'allora Credito Svizzero dove guida la consulenza ai gruppi assicurativi. Nel 1989 approda alla Compagnia Svizzera di Riassicurazioni (Swiss Re), dove nel 1992 viene eletto in seno al Consiglio direttivo e nel 1997 a CEO. Dal 1° gennaio 2003 è alla guida del Credit Suisse Group in qualità di presidente del Consiglio di amministrazione. Walter Kielholz è sposato e vive a Zurigo.

Corporate Clients Forum



Manuale dell'economia svizzera



Swiss Venture Club



Bert Rürup chiede una forte riduzione delle imposte per le imprese in Germania

«Per il Credit Suisse, gli affari con la clientela commerciale sono di importanza fondamentale», ha affermato Josef Meier, responsabile Corporate Clients Switzerland, al Corporate Clients Forum. L'obiettivo del Credit Suisse, ha continuato, è offrire valore aggiunto non solo attraverso prodotti e servizi di prim'ordine, ma anche proponendo nuovi punti di vista e impostazioni innovative sulle questioni più attuali. Sono necessarie persone che sappiano «pensare oltre gli schemi, illuminare, lanciare moniti, motivare». Proprio ciò che ha saputo fare il professor Bert Rürup (a destra nella foto accanto a Urs P. Gauch, responsabile Corporate Banking), presidente del «Consiglio dei cinque saggi» dell'economia tedesca, una realtà che lo studioso ha dimostrato di conoscere in profondità. Rürup ha indicato i problemi cui la «grande coalizione» dovrà dare quanto prima una soluzione: mercato del lavoro, finanza pubblica, crescita, interdipendenza federale. Il provvedimento più urgente: ridurre le imposte alle imprese. schi

Sintesi dell'intervento su www.credit-suisse.com/clienticommerciali.

Un nuovo classico firmato anche da due rappresentanti del Credit Suisse

Christian H. Kälin ha appena pubblicato «Switzerland Business & Investment Handbook», un libro che ha tutte le carte in regola per diventare ben presto un punto di riferimento per specialisti e studiosi dell'economia svizzera. Oltre a testi di Clive Church, dell'University of Kent, e Barbara Beck, dell'«Economist», il volume include contributi di due esponenti del Credit Suisse: Arthur Vayloyan, con l'articolo sul private banking, e Urs P. Gauch, con quello sul corporate banking. Il libro di 736 pagine, disponibile solo in inglese, è pubblicato dalla casa editrice Orell Füssli di Zurigo. schi

Al sito www.credit-suisse.com/emagazine potete partecipare all'estrazione di una delle tre copie in palio, del valore di 189 franchi/126 euro ciascuna.

Alla Precicast la prima edizione del Premio all'Imprenditore Svizzera italiana

Il 19 gennaio lo Swiss Venture Club (SVC) ha assegnato per la prima volta il Premio all'Imprenditore Svizzera italiana. La cerimonia di consegna si è svolta a Lugano ed è stata organizzata da Alberto Petruzzella, responsabile Clientela commerciale Ticino del Credit Suisse. I numerosi partecipanti, fra cui la presidente del CdS Marina Masoni e il sindaco Giorgio Giudici, hanno molto apprezzato l'intervento di Franco Cologni, membro del CdA della Compagnie Financière Richmond SA, e l'orientamento all'innovazione di tutti i finalisti. Il premio è andato alla Precicast di Novazzano (www.precicast.ch) diretta da Franz Bernasconi (a destra nella foto accanto al presidente dello SVC Hans-Ulrich Müller), che produce componenti a elevato contenuto tecnologico per i settori aerospaziale e biomedico. Il secondo premio è stato assegnato alla Termogamma di Biasca (www.termogamma.ch), il terzo alla Trasfor SA di Molinazzo di Monteggio (www.trasfor.ch). Le altre finaliste erano le ditte IBSA di Bioggio, Nemerix di Lugano e Tenconi di Airolo, schi

Per saperne di più: www.credit-suisse.com/ emagazine > Dossier «Swiss Venture Club». Qatar

Cina

Il Credit Suisse richiede una licenza presso il Qatar Financial Centre

Nel dicembre 2005 il Credit Suisse ha presentato domanda presso il nuovo Qatar Financial Centre per una licenza che gli permetta di offrire servizi finanziari. Previa approvazione da parte della Qatar Financial Centre Regulatory Authority (QFCRA), il Credit Suisse prevede l'apertura della succursale a Doha nel corso del primo semestre 2006. Con questa nuova filiale la banca intende offrire ai clienti privati facoltosi e alla clientela istituzionale una vasta gamma di prodotti e servizi corrispondenti all'evoluzione dinamica e alla domanda in rapida crescita che caratterizzano il Qatar.

Joachim H. Straehle, responsabile Private Banking per Asia, Medio Oriente e Russia, ha affermato: «Il Credit Suisse intrattiene relazioni di lunga data con il Qatar. L'apertura del nuovo Qatar Financial Centre è un'occasione eccezionale per insediarci su questo mercato in costante espansione e contemporaneamente rafforzare il nostro impegno in tutta la regione del Golfo».

Il Qatar Financial Centre è un centro finanziario e d'affari creato a Doha dal Governo del Qatar. Il centro ha lo scopo di attirare operatori finanziari internazionali e grandi imprese multinazionali che vogliono partecipare al mercato dinamico dei servizi finanziari in Qatar e in altri paesi della regione. Il suo funzionamento è basato su standard internazionali. ba

Partecipazione al capitale di Poly Finance Company Limited

A inizio gennaio 2006 il Credit Suisse ha siglato un accordo con la China Poly Group Corporation volto alla fondazione della Poly Finance Company Limited (PFC Ltd), con sede a Pechino. Il Credit Suisse assumerà una partecipazione del 15 per cento del capitale di guesta nuova società.

Previa approvazione da parte della Commissione di vigilanza bancaria cinese, la società fornirà prestazioni di gestione finanziaria esclusivamente a società del China Poly Group. La PFC Ltd ha richiesto le relative licenze e conta di poter essere operativa nel 2006.

La China Poly Group Corporation è una delle 169 principali imprese statali gestite dalla Commissione per la supervisione amministrativa delle proprietà dello Stato (SASAC) del Consiglio di Stato cinese. Il gruppo ha uffici in tutte le maggiori città della Cina, tra l'altro a Pechino, Shanghai, Guangzhou e Hong Kong, e i suoi campi di attività si estendono a commercio, immobili, arte e cultura. Nel 2005 gli asset della China Poly Group Corporation sono stati stimati a circa 20 miliardi di dollari di Hong Kong. ba



Design, qualità, competenza e servizio del leader del mercato



Sauna/sanarium



Bagno di vapore



Vasca idromassaggio

Per ulteriori informazioni richiedete il nostro catalogo sinottico gratuito di 120 pagine incl. CD-Rom.

Nome
Cognome
Via
CAP/Località
Telefono

Sede centrale



Oberneuhofstrasse 11, CH-6342 Baar Telefono 041 760 22 42 Telefax 041 760 25 35 baar@klafs.ch, www.klafs.ch

Altre succursali a Berna, Brig VS, Chur GR, Clarens VD, Dietlikon ZH.

Credit Suisse Switzerland A colloquio con il CEO Ulrich Körner

«Vogliamo continuare a crescere»

Intervista: Daniel Huber

Ulrich Körner, CEO di Credit Suisse Switzerland, ci parla della nuova struttura del gruppo finanziario a vocazione globale e spiega quali sono i vantaggi che ne derivano per i clienti.

Bulletin: Come si trova nella sua nuova funzione di capo del Credit Suisse in Svizzera?

Ulrich Körner: Dato che sono in carica da meno di cento giorni, forse è prematuro tentare anche solo un primo bilancio. Già sei mesi prima del mio insediamento, però, quando ancora svolgevo la mia attività precedente, ho iniziato ad allacciare il maggior numero possibile di contatti con i nuovi colleghi attivi nei vari settori in tutte le regioni della Svizzera. Questi colloqui si sono rivelati estremamente utili non solo per il mio lavoro, ma anche a livello personale, e hanno contribuito ad accrescere in me l'attesa e la curiosità per la nuova mansione. Ho grande rispetto dei risultati che i colleghi dei vari dipartimenti hanno ottenuto negli ultimi anni.

Com'è da intendersi la sua nuova funzione? Quali sono i compiti, quali gli obiettivi principali?

In parole molto semplici, l'incarico consiste nella responsabilità globale per tutte le attività del Credit Suisse in Svizzera. Con la nuova struttura vogliamo fare in modo che il cliente riceva, tramite un unico interlocutore, la miglior risposta alle sue esigenze in termini di prodotti, consulenza e servizi. All'interno della banca, la nuova organizzazione ci consente di elaborare una strategia uniforme per tutto il mercato svizzero.

Cos'è cambiato per il Credit Suisse dopo il 1° gennaio 2006?

Dall'inizio di quest'anno ci presentiamo come banca integrata a livello globale, e dunque anche in Svizzera. Che cosa significa? Che la nuova struttura ci permette di servire contemporaneamente i segmenti «Private Banking», «Investment Banking» e «Asset Management» e di essere presenti nelle nostre quattro aree di mercato operando sotto un unico marchio. In passato prevaleva sempre o l'approccio divisionale oppure quello regionale. Ora intendiamo avviare una gestione realmente attiva di entrambe le componenti e quindi modificare la prospettiva sui nostri settori d'attività. La nuova struttura prevede inoltre l'accentramento di tutti i servizi e di tutte le funzioni specialistiche in una piattaforma globale. Questo consentirà non solo di concentrare meglio il nostro know-how e di garantire nel tempo una qualità elevata, ma anche di aumentare la nostra capacità innovativa.

Cos'è cambiato per il cliente svizzero con la nuova organizzazione?

Visivamente, ciò che colpisce di più è senz'altro il nuovo logo. Per il resto non ci sono stati stravolgimenti improvvisi e radicali. Detto questo, sono convinto che il cliente non tarderà a notare un sensibile miglioramento della qualità, cioè esatta-

mente l'obiettivo che ci siamo prefissi. Vogliamo e possiamo offrire soluzioni complete e migliori coinvolgendo tutti gli specialisti del caso. Ma solo se ciò servirà a soddisfare le esigenze dei clienti.

Si può leggerlo come un abbandono degli attuali Contact Center un po' anonimi?

Direi proprio di no. Intendiamo migliorare la qualità dei servizi in tutti i segmenti di clientela, anche in quelli serviti dai Contact Center. Tuttavia, la complessità delle esigenze varia da un cliente all'altro, e anche noi, dal canto nostro, non possiamo prescindere da considerazioni di ordine economico. Ma tengo a sottolineare che vogliamo continuare a crescere in tutti i segmenti in Svizzera, un traguardo che in un mercato saturo come quello svizzero può essere ottenuto soltanto attraverso una differenziazione qualitativa. Questo significa che dobbiamo distinguerci dalla concorrenza proponendo un servizio migliore, una consulenza di qualità superiore e un'offerta più diversificata. In breve: essere più vicini al cliente.

L'organizzazione è stata ristrutturata anche a livello regionale?

Anche qui l'enfasi è posta sull'impostazione unitaria delle attività core. A tal fine abbiamo suddiviso la Svizzera in otto regioni di mercato, la cui gestione è affidata a persone che nei contatti con i clienti rappresentano il volto della banca. Grazie alla concentrazione delle responsabilità su una sola figura siamo sempre in grado di garantire al cliente la miglior soluzione possibile, indipenden-



Ulrich Körner, CEO di Credit Suisse Switzerland, è certo che la nuova struttura consentirà di proporre alla clientela un servizio migliore, una qualità di consulenza superiore e un'offerta di prodotti più variegata.

temente dal tipo di servizio richiesto. E questo vale per tutti i segmenti di clientela.

Molti associano i processi di concentrazione a ridimensionamenti del personale. Come si presenta la situazione in Svizzera con il nuovo Credit Suisse integrato?

Innanzi tutto vogliamo continuare a crescere. Tuttavia, tale volontà deve accompagnarsi alla capacità, caratteristica di ogni buona gestione aziendale, di incrementare costantemente la produttività e la qualità in tutti i settori d'attività. Detto questo, chi intende crescere deve anche guardare alla stabilità e puntare – in ultima analisi – alla creazione di nuovi posti di lavoro nel lungo termine.

Quanto è forte la presenza del Credit Suisse a livello regionale?

Le succursali manterranno la loro importanza e constatiamo anzi un ritorno verso la filiale. Proprio per questo lo scorso anno abbiamo ammodernato una decina di succursali. E quest'anno è prevista la ristrutturazione di altre 20 sedi. Ciononostante pure l'e-banking continuerà a guadagnare terreno.

Quali sono, a suo avviso, le grandi tendenze che caratterizzeranno il settore bancario svizzero nei prossimi dieci anni?

La Svizzera continuerà a essere una piazza altamente competitiva. Prevedo pertanto una prosecuzione del processo di consolidamento nel settore bancario. La forte concorrenza comporterà un aumento generalizzato degli standard di qualità e di efficienza. Un indubbio vantaggio per i clienti, una bella sfida per noi.

Che importanza riveste la Svizzera per lei sul piano personale?

Sono nato in Germania, ma ho passato buona parte della mia vita in Svizzera; l'ottenimento, lo scorso anno, della cittadinanza elvetica è stato per me un momento di particolare soddisfazione. Ormai ho eletto questo paese a mia patria. < Buono a sapersi Termini del linguaggio finanziario

Derivato

Le prime tracce del principio dei derivati risalgono al 1700 a.C., durante il periodo babilonese: i mercanti riconoscevano ai clienti il diritto di acquistare schiavi da loro in determinati momenti. Questi contratti erano trasferibili poiché il detentore aveva la facoltà di vendere l'opzione sugli schiavi, una scelta puntuale quando il compratore prevedeva un calo dei prezzi degli schiavi dopo la data di riferimento. Si affermò così il principio per le speculazioni e il pareggio delle oscillazioni di prezzo, non dissimile da quello che presiede agli odierni prodotti derivati, che dipendono dal valore di un sottostante (ad es. azioni), coprono le fluttuazioni dei cambi delle monete e pareggiano i rialzi dei prezzi e le oscillazioni di corso. Di questi strumenti sono noti soprattutto i financial future e le opzioni. I derivati si prestano anche per operazioni speculative, poiché l'impiego di un capitale modesto consente di controllare importi ingenti, tant'è vero che le oscillazioni di prezzo del sottostante si riflettono in misura più che proporzionale sul derivato. Questo effetto leva, noto come leverage, offre forti opportunità di guadagno, ma comporta anche una maggiore rischiosità. os

Marengo

Chi non conosce il marengo d'oro? La moneta da 20 franchi (peso lordo: 6,45 grammi; peso netto o del fino: 5,806 grammi) venne coniata la prima volta nel 1897 ed era uno strumento di pagamento corrente. Il suo valore metallico salì a 28 franchi solo quando nel 1936, dopo la crisi economica mondiale, il Consiglio federale svalutò del 30 per cento il franco, decretando la scomparsa del marengo dal circuito dei pagamenti. Sino al 1949, anno dell'ultima emissione, ne furono coniati in totale 58,6 milioni di esemplari. Per scegliere l'effigie, il Consiglio federale nominò nel 1895 un'apposita giuria di cui fu membro anche il pittore Albert Anker. Il favore cadde sul modello del medaglista Fritz Landry, ancorché si dovettero prima apportare alcuni cambiamenti: l'Helvetia raffigurata era troppo giovane, individuale ed estatica, i tratti del viso andavano rimodellati e resi più maturi e materni. Inoltre, il ricciolo sulla fronte conferiva alla donna «un aspetto frivolo», indegno di personificare la Svizzera. Chi posò come modella per Landry è un tema oggi controverso. Forse la sua vicina Françoise Kramer-Egli, ma più probabilmente Rosa Kruck-Tännler di Gadmen im Oberhasli, come traspare da una lettera di Landry al Consiglio federale. Il marengo è oggi un apprezzato pezzo da collezione e i padrini ne fanno spesso dono ai loro figliocci. os

Cessione di credito

La cessione è il trasferimento di un credito dal vecchio creditore (cedente) a quello nuovo (cessionario). Contraente rimane tuttavia il cedente. Il debitore del credito ceduto (debitor cessus) non partecipa al negozio giuridico. La cessione riveste una notevole rilevanza nella vita economica. Quando un privato effettua ad esempio un acquisto a credito, la cessione di salario è un'apprezzata cessione di garanzia. Nel settore commerciale si privilegia la cessione anticipata di averi dei clienti, intesa a rilasciare garanzia a una banca in prospettiva di una prevista concessione di credito. Nella fattispecie si tratta perlopiù di cessioni globali, con cui si possono cedere anticipatamente crediti che matureranno in futuro. os

San Gallo festeggia un doppio anniversario

Testo: Daniel Huber

Il Credit Suisse celebra il suo 150° anniversario con una trentina di manifestazioni sparse in tutti i continenti. L'onore della prima non è toccato a una città come Zurigo o New York, bensì a San Gallo, la cui succursale compie quest'anno il secolo di vita: un duplice motivo per celebrare in grande stile.

Il presidente del Consiglio di amministrasidente del prestigioso World Economic zione, Walter Kielholz, ha accolto personal-Forum (WEF) ha ribadito l'importanza vimente gli oltre 400 ospiti, provenienti dalla tale dell'innovazione per il futuro, mettendo comunità economica, politica e scientifica, in guardia dalla tentazione, tipica delle che lo scorso 20 gennaio sono affluiti nel società che hanno raggiunto il benessere, padiglione 3 dell'Olma, teatro del gala di adagiarsi e di tradire il progresso. Il suo organizzato per il 150° del Credit Suisse: motto: innovazione come motore permanenanniversario storico che coincide con il te di sviluppo.

Gli ha fatto eco Walter Kielholz: rinnovando gli auguri per i 100 anni della sede di San Gallo a nome del Consiglio direttivo, egli ha ricollegato l'appello di Schwab allo spirito profondamente liberale e pionieristico dimostrato dal fondatore della banca, Alfred Escher.

I saluti dal mondo politico

Gallo.

Dopo il saluto di benvenuto di Roman Müggler, responsabile del Credit Suisse per la Svizzera orientale, il sindaco di San Gallo, Franz Hagmann, e il consigliere di Stato Willi Haag hanno rivolto gli auguri a nome delle autorità sangallesi. Hagmann ha sottolineato i paralleli fra attività bancaria e governativa, mentre Haag ha posto l'enfasi sui connotati di fiducia e credibilità che, fedele al proprio nome mutuato dal latino «credere», l'istituto evidenzia nei rapporti con il pubblico.

centenario dell'apertura della sede di San

Klaus Schwab in veste di cantante

Uno dei momenti clou della serata è stato l'«Happy Birthday Credit Suisse», intonato con brio dall'ospite d'onore Klaus Schwab. Dopo l'insolita esibizione, il fondatore e pre-

Sul filo della musica

La serata di San Gallo è stata felicemente accompagnata da varie esibizioni musicali dello Stadttheater di San Gallo. In repertorio, brani dell'«Elisir d'Amore» di Gaetano Donizetti per ritrovare le atmosfere ottocentesche delle origini del Credit Suisse, seguiti dalle gioiose melodie della «Vedova Allegra» di F. Lehár, interpretate dal soprano svizzero Noëmi Nadelmann.

«Money Makes the World Go 'Round»

La parte ufficiale si è conclusa con due melodie del «Fantasma dell'Opera» di Andrew Lloyd Webber e con il celebre «Money Makes the World Go 'Round» del musical «Cabaret», che Roman Müggler ha annunciato dicendo: «Ecco l'inno a tutti noi banchieri...» <



Ai festeggiamenti per il doppio anniversario, organizzati nel padiglione 3 dell'Olma, i 400 invitati hanno potuto apprezzare un'ottima offerta culinaria e musicale.

Pittura La passione fatta collezione

Festival dei colori

Testo: Ruth Hafen

Dal 10 febbraio al 14 maggio 2006 il Kunsthaus di Zurigo ospita la collezione Merzbacher-Mayer, una delle più significative raccolte private di arte moderna. Il Credit Suisse sostiene questa mostra, intitolata «Colore in festa», che spazia dall'impressionismo a «Der Blaue Reiter» per approdare al costruttivismo russo, ai concretisti di Zurigo e all'arte contemporanea più recente.

Zurigo, 1917. Il tram avanza lungo la Bahnhofstrasse, quando un passeggero s'irrigidisce come colpito dalla folgore e il suo sguardo fisso scruta qualcosa al di là del finestrino. Alla prima opportunità, salta dal predellino per correre alla galleria Bollag. Nella vetrina ha appena scorto il dipinto «Le Couple» di Pablo Picasso, un'opera del periodo blu del maestro spagnolo. È il colpo di fulmine. Senza indugio Bernhard Mayer acquista la tela. Il suo infallibile intuito per la qualità nonché la capacità di prendere tempestivamente decisioni gli vengono bene non solo per l'attività del commercio di pelli, bensì anche per l'acquisto di opere d'arte.

Self made man di origine tedesca, Bernhard Mayer aveva un fiuto particolare per arte e artisti; alla cerchia dei suoi amici e conoscenti appartenevano personalità di spicco quali Albert Einstein, il filosofo Martin Buber, il pittore Alexej von Jawlensky. Oltre che a circondarsi di artisti, Mayer ne collezionava appassionatamente le opere. Così, tra il 1920 e il 1930, ha costituito buona parte del suo cospicuo patrimonio artistico.

Mayer è mancato nel 1946, ma la sua passione per la pittura è stata tramandata alla nipotina Gabrielle. Il marito di lei, Werner Merzbacher, era anch'egli commerciante di pelli e, come si rivelò, un collezionista d'arte altrettanto appassionato quanto il nonno della moglie. Schivo con i media, il commerciante ricorda in una lettera alla storica dell'arte Stephanie Rachum il suo primo incontro con le opere d'arte della casa di Ascona: «Rimasi profondamente colpito dalle tele, valorizzate dagli imponenti muri dell'antica casa. Mi sconcertò la qualità dei lavori; e fu questa caratteristica, ne sono persuaso, che ci indusse ad analizzare

Amedeo Modigliani Jeanne Hébuterne assise, 1918 Olio su tela, 92 x 60,3 cm Collezione Werner e Gabrielle Merzbacher



quali fossero i nostri periodi e artisti preferiti. Allora, ovviamente, provavo una particolare attrazione per il quadro di Picasso e il ritratto del postino di van Gogh. Matisse e Jawlensky non mi toccavano ancora nel vivo; ho imparato ad apprezzarli più tardi».

Alcune tele della collezione Mayer – ad esempio il citato Picasso – sono nel frattempo parte integrante della collezione Merzbacher. Nonno Bernhard aveva definito standard elevatissimi; i medesimi criteri di qualità avrebbero in seguito caratterizzato l'attività collezionistica dei coniugi Merzbacher. All'inizio acquistarono tele accessibili, essenzialmente di esponenti del realismo sociale messicano e italiano. Quindi, con il migliorare delle proprie condi-

Alexej von Jawlensky Ragazza con grembiule grigio, 1909 Olio su cartone, 98,5 x 68 cm Collezione Werner e Gabrielle Merzbacher



sto: © 2005 ProLitteris, Zurigo



Pablo Picasso Le couple (Les Misérables), 1904 Olio su tela, 100,5 x 81,5 cm Collezione Werner e Gabrielle Merzbacher

Festa dei colori al Kunsthaus di Zurigo

L'esposizione «Colore in festa» (dal 10 febbraio al 14 maggio 2006) raccoglie poco meno di 200 tele e sculture che riassumono le maggiori correnti artistiche europee del XX secolo: impressionismo (Monet, Cézanne, Renoir), post-impressionismo (van Gogh, Picasso), fauvismo (Derain, Matisse, Vlaminck, Braque), il movimento «Die Brücke» (Heckel e Kirchner), l'espressionismo tedesco degli artisti perseguitati nel Terzo Reich (Nolde, Barlach e Beckmann), «Der Blaue Reiter» (Jawlensky, Kandinsky e Münter), futurismo italiano (Severini, Boccioni), costruttivismo russo (Malevich, Goncharova), cubismo (Léger) e surrealismo (Miró). Alla più giovane generazione di pittori e scultori dagli anni Cinquanta agli anni Novanta appartengono, accanto a Richard Paul Lohse e Sam Francis, artisti del calibro di Calder, González, Tinguely, Moore e Rickey.

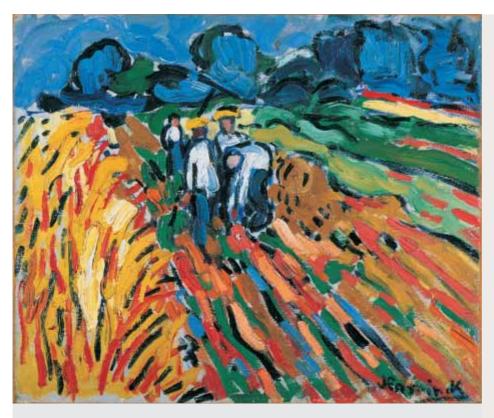
«Colore in festa. Da Picasso, van Gogh e Klee a Kandinsky, Kirchner e Matisse – la collezione Merzbacher-Mayer». Maggiori informazioni al sito: www.kunsthaus.ch. Bulletin mette in palio 10 cataloghi della mostra (con due biglietti d'ingresso ciascuno). Per maggiori ragguagli rimandiamo al modulo di ordinazione allegato.

zioni economiche, seguirono vieppiù le proprie inclinazioni, dimostrando una predilezione per gli impressionisti più audaci nell'uso del colore. Merzbacher si lascia guidare dal piacere che suscita in lui un quadro e non dall'interesse commerciale che ne possa derivare. Sceglie dipinti che lo commuovono per la similarità con aspetti del proprio carattere. Il cuore gli batte forte per i colori luminosi e intensi. Il newyorkese Leonard Hutton, di cui Werner Merzbacher visitava sovente la galleria per esaminare i nuovi arrivi, coniò addirittura il termine di «dipinti Merzbacher». Hutton gli fece conoscere i fauves - ed egli rimase soggiogato dalla loro forza ed energia nonché gli espressionisti tedeschi e gli avanguardisti russi.

Il collezionista colpito al cuore

I Merzbacher hanno acquistato le loro tele in varie gallerie (Hutton, Ammann o Beyeler) nonché alle aste. I criteri per l'acquisto rimangono a tutt'oggi gli stessi, prettamente personali: qualità ineccepibile e capacità di toccare il cuore del collezionista. Il motto di Werner Merzbacher recita: «Le migliori collezioni provengono dall'intimo». Sennonché un filo conduttore appare accomunare i «dipinti Merzbacher». La profonda sensibilità per i colori che caratterizza Merzbacher si riflette anche nella sua professione di commerciante di pelli, laddove occorre distinguere le più sottili variazioni di colore in quanto incidono considerevolmente sul valore di una pelliccia. L'occhio allenato ha successo: i coniugi Merzbacher vantano una raccolta di arte europea tra le più coerenti della prima metà del XX secolo. La rivista d'arte statunitense «Artnews» li annovera tra i 200 più importanti collezionisti d'arte del mondo.

«Sorprendentemente», scrive Stephanie Rachum, curatrice dell'Israel Museum, «la collezione Merzbacher-Mayer è rimasta a lungo un segreto gelosamente custodito. Sebbene Werner e Gabrielle Merzbacher offrissero molto generosamente in prestito le loro tele per l'allestimento di mostre nel mondo intero (sempre mantenendo >



Maurice de Vlaminck Potato Pickers, 1905–1907 Olio su tela, 46 x 55,3 cm Collezione Werner e Gabrielle Merzbacher l'anonimato), solo una cerchia ristretta di direttori e curatori di pinacoteche erano a conoscenza degli straordinari tesori che possiedono i coniugi Merzbacher». Nell'ottobre del 1998 accettarono di presentare la loro collezione all'Israel Museum di Gerusalemme. «The Joy of Colour» attrasse un numero di visitatori mai visto prima in una rassegna allestita a Gerusalemme: oltre 250 000. Il New York Times elogiò la raccolta come «una delle migliori collezioni di arte moderna del mondo», aggiungendo che «gli israeliani si disposero pazientemente in lunghe file di attesa, il che già di per sé aveva dell'incredibile». Dopo lo sfolgorante successo riscosso a Gerusalemme, la collezione venne presentata in svariate città giapponesi, tra cui a Tokio nel 2001; l'anno successivo mieteva ampi consensi anche a Londra. Il Kunsthaus di Zurigo esibisce ora la collezione ulteriormente arricchita: alcune delle opere appartenute un tempo alla famiglia Mayer sono state prestate al museo per l'occasione, consentendo al visitatore di ripercorrere per intero la storia della collezione familiare, dagli albori a oggi. <







André Derain Bâteaux dans le Port de Collioure, 1905 Olio su tela, 72 x 91 cm Collezione Werner e Gabrielle Merzbacher

Da medico a esportatore di aragoste

Il dopo Tsunami: Swisscontact aiuta la popolazione colpita a Sumatra, in Indonesia, offrendo corsi accelerati di artigianato e incentivi economici alla ripresa.

Testo: Rebecca Schraner

Swisscontact, organizzazione di aiuto allo sviluppo patrocinata dall'economia privata svizzera, fa della formazione professionale e della promozione delle imprese i cardini del proprio operato.

Azizul Hakim si avvicina al commercio di aragoste un po' per caso. Un collega di lavoro gli parla degli ottimi affari realizzati dalla sua famiglia grazie a questi crostacei e mette in risalto le rosee prospettive del settore. Quanto basta per solleticare il senso degli affari del giovane laureato in medicina, che di lì a poco fonda la CV Kyorisa International Seafood. Delegati i compiti pratici a un amico pescatore, Azizul Hakim si concentra sull'organizzazione logistica e delle vendite. Tutto procede per il meglio fino alla doppia tragedia: dapprima lo Tsunami del dicembre 2004 e poi il terremoto del marzo 2005.

Una forza distruttrice inaudita

La scossa tellurica inghiotte completamente i sogni di Azizul Hakim, che come molti si ritrova impotente di fronte alla devastazione lasciata dalla catastrofe. Varie organizzazioni umanitarie si insediano nella regione provvedendo ai bisogni di base e all'approvvigionamento sanitario. Ben presto risulta però evidente che gli aiuti non possono limitarsi alla ricostruzione dell'infrastruttura, ma devono anche fornire i mezzi per una nuova sopravvivenza economica. La catena della solidarietà si rivolge allora a Swisscontact, che grazie alla pluriennale presenza a Sumatra e nello Sri Lanka conosce bene le peculiarità locali.

«Non era mai successo prima che Swisscontact collaborasse con la catena della solidarietà», afferma Ueli Stilli, addetto alla comunicazione e alla raccolta dei fondi. Swisscontact è l'organizzazione di aiuto allo sviluppo fondata nel 1959 dall'economia svizzera. La fondazione opera in 25 paesi e si avvale del supporto di circa 300 dipendenti, 30 dei quali attivi alla sede centrale di Zurigo. Swisscontact si occupa principalmente di consulenza, formazione e perfezionamento professionale, come pure di sviluppo sociale e promozione dell'economia privata. «Il nostro motto è aiutare gli altri ad aiutare se stessi» specifica Ueli Stilli. «Vogliamo sostenere la gente nel gettare le basi economiche che permettano loro di uscire dall'indigenza».

L'obiettivo è l'autonomia

A tale scopo Swisscontact disloca vari specialisti svizzeri in determinate regioni dell'Africa, Asia, America latina ed Europa dell'est, che giunti nelle rispettive zone di intervento reclutano dipendenti e allacciano contatti con organizzazioni locali. Assieme si ricercano poi soluzioni per vivacizzare l'economia, creare nuovi posti di lavoro o garantire quelli esistenti. Swisscontact si accolla i compiti di consulenza, formazione e perfezionamento nei settori PMI, servizi

finanziari, formazione professionale e protezione dell'ambiente. «Non si tratta di sostegno finanziario», annota Stilli. Lo scopo dichiarato è accompagnare le neoimprese verso l'autonomia. Scaduto un determinato arco di tempo, che varia da progetto a progetto, i consulenti elvetici rientrano in patria o si dedicano a nuovi progetti. Finanziariamente, Swisscontact gode del supporto di imprese, associazioni e dello Stato.

Ma torniamo al caso concreto di Azizul Hakim. In collaborazione con una ditta locale di consulenza, Swisscontact ha elaborato un progetto di ristrutturazione globale, che ha tra l'altro permesso ad Azizul Hakim - coinvolto sin dalle prime fasi - di familiarizzare in prima persona con la gestione dei processi. Una nuova strategia dovrebbe così riportare in acque tranquille la sua ditta impegnata nella cattura di aragoste. Swisscontact gli ha suggerito di creare dei centri locali di logistica dotati dell'attrezzatura per la cattura, equipaggiati per il noleggio di materiale per immersioni e attrezzati per confezionare le aragoste da esportare. Il primo centro è già in fase di costruzione. E Azizul Hakim guarda fiducioso a un futuro finanziariamente sicuro. <

www.swisscontact.org

Formula 1 Stagione 2006

Aspettando il segnale di partenza

Testo: Andreas Thomann

Dopo anni di dominio targato Ferrari, grazie a Fernando Alonso la Formula 1 ha riacceso il motore delle emozioni. Anche il Credit Suisse ha molte aspettative per la nuova stagione, visto che per la prima volta scende in pista con la BMW. Per saperne di più basta leggere il nostro numero speciale.

Quando il prossimo 12 marzo, nel deserto del Bahrain, l'inconfondibile rombo dei motori darà il via alla stagione 2006 di Formula 1, ci saranno molte novità rispetto al passato. A cominciare dai motori, che per erogare 800 cavalli impiegheranno solo otto anziché dieci cilindri. Ancora più interessante il profilo dei contendenti al titolo mondiale, che quest'anno sembra preludere a una lotta quanto mai serrata: per la prima volta da sei anni, infatti, il pilota della Ferrari Michael Schumacher non parte più come campione del mondo ma nel ruolo di sfidante. C'è quindi da aspettarsi che il tedesco farà di tutto per soffiare l'ambito titolo al suo successore, il matador della Renault Fernando Alonso; e il match a due potrebbe trasformarsi in una sfida a tre, dato che il finlandese Kimi Räikkönen su McLaren Mercedes non sembra intenzionato a passare alla storia come eterno secondo. Ma non è tutto: ciascuno di questi tre superfavoriti ha un compagno di squadra non meno capace e, visto che anche Toyota e Honda presentano team mossi da grandi ambizioni, lo spettacolo è garantitol

Anche il Credit Suisse guarderà la Formula 1 da una prospettiva completamente nuova: dopo cinque anni come spon-

sor della scuderia Sauber, il logo della banca (anch'esso nuovo fiammante) farà bella mostra di sé sui bolidi del team BMW Sauber, dal canto suo intenzionato a inserirsi nella lotta per il titolo mondiale. Più di una ragione quindi per indurre la redazione del Bulletin a pubblicare un'edizione speciale dedicata alla Formula 1, con dettagli sulle squadre e i circuiti nonché informazioni di prima mano sulla scuderia BMW Sauber. In più – e la cosa farà sicuramente piacere ai nostalgici – una lunga intervista con Sir Stirling Moss!

Il numero speciale del Bulletin (disponibile in tedesco e inglese) è ordinabile con il modulo allegato.



Agenda del Credit Suisse 1/06

Arte

fino al 12.3 Berna Franz Gertsch – la retrospettiva Kunstmuseum

Formula 1

12.3 Bahrain

GP del Bahrain

19.3 Malaysia GP della Malaysia

2.4 Melbourne GP d'Australia

23.4 Imola

GP di San Marino

Musica

10.3 Losanna Michel Camilo Solo & Trio Métropole

11.3 Lucerna
Michel Camilo Solo & Trio
Centro cultura e congressi

24-29.4 Stans Giornate musicali di Stans

5.5 Ginevra
Sonny Rollins
Victoria Hall

5.5 Lucerna

George Gruntz Concert Jazz Band Centro cultura e congressi

18.5 Losanna
Dianne Reeves Trio
feat. Russell Malone &
Romero Lubambo
Métropole

Virtuosi

Transatlantici



Incoraggiati



Shakti

«La fusione deve avvenire dentro di te», disse una volta il chitarrista britannico John McLaughlin, «altrimenti non avviene del tutto». Una massima brillantemente messa in pratica con il suo gruppo «Shakti», fondato nel 1975. Il repertorio è infatti un connubio di musica occidentale e orientale, con numerosi richiami alle tradizioni indiane dell'Hindustan, nel nord del paese, e del Karnataka, nel sud. Dopo la separazione nel 1978, senza però che il progetto fosse mai del tutto abbandonato, il gruppo riparte oggi in tournée. Anche se leggermente cambiato, nel gruppo non poteva mancare il virtuoso di tablas Zakir Hussain. I nuovi elementi sono Shankar Mahadevan, voce, Vikku Selvaganesh, percussioni, e il mandolinista U. Shrinivas, che talvolta riesce a mettere in ombra lo stesso McLaughlin, benché alla tastiera non sia proprio l'ultimo arrivato. Secondo la leggenda, la prima volta che il chitarrista vide Shrinivas suonare rimase letteralmente a bocca aperta. La velocità, però, non è tutto: sul palcoscenico contano anche l'intelligenza, la bellezza e il carisma, elementi che certo non mancano a Shakti. E a restare a bocca aperta questa volta sarà senz'altro il pubblico! rh

All Blues Jazz Classics: Shakti 25.3 Stadtcasino di Basilea; 26.3 Lucerna, Centro cultura e congressi. www.allblues.ch

Fisarmonica e vibrafono

«Devi inventare la new musette, proprio come io ho inventato il tango nuevo», avrebbe detto Astor Piazzolla, celebre riscopritore del tango, a Richard Galliano. «Ed è proprio quello che ho fatto», affermerà poi il francese in modo lapidario. Negli anni Novanta Richard Galliano diventò infatti famoso per aver rilanciato la fisarmonica nel jazz. Questo strumento era fino a quel momento passato in secondo piano e considerato dai giovani musicisti una mera reminiscenza folcloristica. Galliano ridisegnò il tessuto ritmico e armonico della musette, ridandole nuovo spolvero come new musette. Anche l'americano Gary Burton ha optato per uno strumento raramente utilizzato nel jazz, il vibrafono, e insieme a Galliano ha fondato un quartetto (con James Genus al contrabbasso e Clarence Penn alla batteria) che fa rivivere le tradizioni passate in progetti transatlantici di successo. rh

All Blues Jazz Recitals: Richard Galliano New York Trio & Gary Burton 21.3 Tonhalle di Zurigo; 22.3 Theater im National di Berna; 24.3 Victoria Hall di Ginevra. www.allblues.ch

Nuove leve

«Chi ben comincia è a metà dell'opera» è un proverbio che calza alla perfezione in fatto di promozione delle giovani leve, perché il futuro degli sportivi d'élite di domani, si sa, è iniziato ieri. Il Credit Suisse ha già da tempo fatto propria tale considerazione attribuendo a questa attività una posizione di primo piano nella sua filosofia di sponsoring. Ne è un esempio la riuscitissima promozione giovanile in seno all'Associazione svizzera di football: dal 1993 il Credit Suisse investe il 50 per cento del proprio contributo di sponsoring nella formazione e nell'incentivazione di giovani calciatori di talento. E i risultati si vedono, basti pensare alla qualificazione per l'imminente campionato mondiale in Germania. A volte, però, anche i promotori hanno bisogno di incentivi. Per questo nel 2005 è stato istituito il Prix Credit Suisse, attribuito alle migliori attività di promozione giovanile. Dotato di 10000 franchi, si rivolge ad associazioni, federazioni e organizzatori di eventi. Il premio deve obbligatoriamente essere investito in favore dei giovani talenti. Così l'opera, oltre che a ben cominciare, può anche finire bene. rh

Prix Credit Suisse – Attribuzione nel quadro del premio alle nuove leve di Aiuto Sport 31.3 Castello di Lenzburg. www.aiutosport.ch I numeri magici del calcio svizzero: 2006 e 2008

Il Credit Suisse sostiene i talenti del pallone

Testo: Andreas Schiendorfer

La Svizzera si è qualificata per i Mondiali di calcio del 2006 facendo leva su una squadra infarcita di giovani promesse. Iniziando da Tranquillo Barnetta, il Bulletin presenta i migliori talenti del calcio svizzero.

Il 10 maggio 2002 è destinato a entrare negli annali del calcio svizzero: la nazionale Under 17 supera ai rigori la favorita Francia e conquista il titolo europeo. Durante tutto il torneo, giocato in Danimarca, i rossocrociati sfoggiano prestazioni eccellenti rimanendo addirittura imbattuti e dimostrando, in particolare con un secco 3-0 nella semifinale contro l'Inghilterra, di avere le carte in regola per un futuro da protagonisti.

Di quella squadra solo pochi giocatori si sono finora affermati nella Super League: il balzo dalle categorie giovanili agli attivi è più grande di quanto pensino generalmente i media, i tifosi e gli stessi atleti. Talenti come Siqueira-Barras, Milosavac, Iten o Antic hanno le credenziali per riuscire, ma per vederli emergere ad alto livello si dovrà ancora pazientare.

Altri giocatori, invece, hanno addirittura conquistato il palcoscenico internazionale. Fra questi spicca Tranquillo Barnetta, giocatore che concilia magistralmente due caratteristiche meridionali come la passione e la tecnica con la disciplina e lo spirito combattivo, qualità più tipicamente svizzere. Un tipico figlio della seconda generazione, verrebbe voglia di dire. Che invece non è: i Barnetta sono infatti emigrati in Svizzera circa un secolo fa. Tranquillo,

nato il 22 maggio 1985, è cresciuto da sangallese doc.

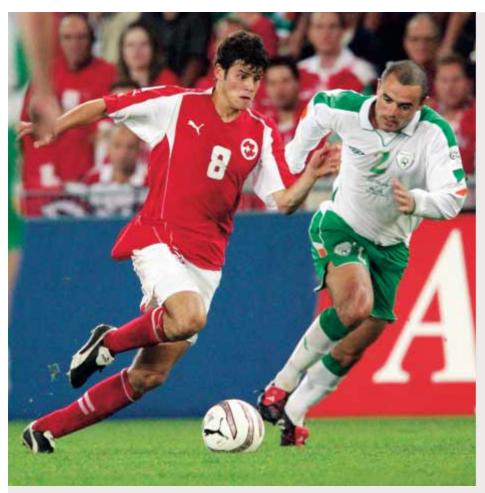
Quando Davide Chiumiento e Gerardo Clemente hanno lasciato il San Gallo per approdare alla Juventus, il loro compagno di squadra Tranquillo Barnetta è rimasto nella città dell'Olma: per lui era ancora troppo presto, e per di più non parlava nemmeno l'italiano. Dopo la conquista del titolo europeo si sono fatti avanti i tedeschi del Bayer Leverkusen. Ma anche stavolta Barnetta è rimasto nella città dell'Olma: per lui era ancora troppo presto, e per di più stava ancora seguendo il tirocinio presso una locale azienda tessile ed era legato al suo club d'origine con un contratto biennale. E così nella Super League, con la società di calcio più vecchia della Svizzera, l'astro nascente del calcio svizzero si è abituato al ritmo più veloce e al modo di giocare più

Il 2004 è stato ricco di eventi: in maggio Barnetta ha preso parte agli Europei Under 21 in Germania, in giugno ha fatto parte come riserva della selezione di EURO 2004 in Portogallo, in agosto è approdato alla Bundesliga con la maglia dell'Hannover 96 e in settembre ha debuttato nella nazionale A (più precisamente l'8 settembre a Basilea contro l'Eire, finita 1-1). Da allora Barnetta, divenuto nel frattempo titolare a Leverku-

sen, ha disputato dieci incontri da coraggioso protagonista con la maglia rossocrociata.

Difficile a credersi, ma nello stesso anno, nonostante il tour de force appena descritto, il giovane talento è riuscito ad affrontare con successo anche gli esami di fine tirocinio. Purtroppo, dopo un brutto fallo subito a Tel Aviv in un incontro di qualificazione ai Mondiali, con conseguente rottura dei legamenti crociati, è stato fermo per sei mesi. Il potenziale di Tranquillo Barnetta è quindi tutt'altro che esaurito. E siamo certi che ai prossimi Mondiali scriverà un altro capitolo avvincente. <

Per saperne di più su Tranquillo Barnetta rimandiamo al sito www.credit-suisse.com/calcio. Allo stesso indirizzo, il 15 marzo 2006 il calciatore dialogherà con il pubblico in un «live chat» ospitato nella Bay-Arena di Leverkusen.



A soli 20 anni Tranquillo Barnetta ha contribuito in notevole misura alla qualificazione della Svizzera ai Mondiali.

Dal Credit Suisse al GC, e forse al ManU o al Barça?

Il prossimo 21 luglio Heinz Barmettler compirà 19 anni. Un giorno che il promettente difensore centrale vorrebbe festeggiare in Polonia. In Polonia? Certo, dove si terranno i Campionati europei Under 19 ... Prima di guardare così in là nel tempo, Barmettler e i suoi compagni dovranno tuttavia vincere il secondo torneo di qualificazione, in cartellone in maggio in Ucraina. «Credo fermamente nelle nostre chance, non dobbiamo per nulla nasconderci», sottolinea Barmettler, che in giugno dovrà affrontare anche un'altra sfida: gli esami di fine tirocinio.

«Grazie al Credit Suisse ho potuto allenarmi per dieci ore la settimana e nel contempo seguire una formazione professionale seria», precisa la giovane speranza del Grasshopper. Le assenze dovute agli impegni in rossocrociato hanno tuttavia richiesto sforzi aggiuntivi per recuperare la materia scolastica non appresa sui banchi di scuola. In un futuro non lontano, però, più che la giacca e la cravatta vorrebbe vestire la maglia del Manchester United o del Barcellona. Sogni leciti, che ovviamente interessano anche la nazionale: quando nel 2008 gli Europei si terranno nel nostro paese, Heinz Barmettler avrà 21 anni. A suo dire l'età perfetta per un calciatore... Per saperne di più su questo giovane talento vi invitiamo a visitare emagazine. schi



Heinz Barmettler sogna una carriera da professionista. D'altro canto è felice di poter contare sulla formazione commerciale acquisita al Credit Suisse, che potrà essergli utile una volta appese le scarpe al chiodo.

Mezzanine finance

Un'alternativa tutta da scoprire

Il mezzanine finance si presenta come una fonte poliedrica e flessibile di finanziamento aziendale, che congloba in maniera integrativa e vantaggiosa la raccolta di capitale di rischio e di mezzi propri. Un'alternativa di finanziamento dal futuro promettente, ideale per imprese a elevato potenziale di crescita e flussi di cassa stabili.

Testo: Thomas Enz, Economic Research

Nel bilancio, le voci del passivo elencano le fonti di finanziamento dell'impresa, suddivise in mezzi propri, ossia nel patrimonio proveniente dalle quote societarie e dagli utili non distribuiti, e capitale di terzi, composto principalmente da crediti bancari e passività correnti verso terzi (ad esempio debiti verso fornitori). La semplificazione schematica in capitale proprio e capitale di terzi non consente tuttavia di dare spazio in maniera esaustiva a tutte le possibilità di finanziamento possibili. Durante gli anni Ottanta gli Stati Uniti sono stati il banco di prova di una nuova alternativa di finanziamento aziendale, poi affermatasi con il termine di «mezzanine», che in sostanza riuniva elementi di capitale proprio e capitale di terzi senza presentare tuttavia le caratteristiche distintive né dell'uno né dell'altro.

Il termine è preso in prestito dal vocabolario dell'architettura italiana (il mezzanino), e indica il piano di un edificio ubicato tra due piani principali. In senso figurato, all'interno del bilancio il mezzanine finance si colloca a metà strada tra i mezzi propri e il capitale di terzi. Il carattere ibrido è sottolineato dal fatto che a livello giuridico viene parificato al capitale di terzi, consentendo di dedurre gli interessi in sede di imposizione. Dal punto di vista economico, invece, rientra tra i mezzi propri in ragione del carattere subordinato rispetto ai debiti senior.

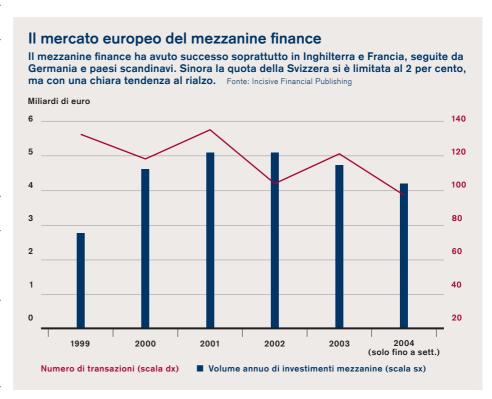
Crediti bancari vitali per le PMI

In Svizzera il mezzanine finance non ha ancora conquistato l'importanza che gli spetta nel finanziamento alle imprese, che oltre ai mezzi propri prediligono ancora il classico credito bancario. In particolare le piccole e medie imprese (PMI) – cui di regola è pre-

cluso l'accesso al mercato dei capitali - ricorrono in ampia misura al credito. La situazione di mercato ha tuttavia posto numerose aziende dinanzi alla necessità di reperire fonti alternative di finanziamento. Molto spesso l'espansione verso nuovi mercati in crescita, gli investimenti in prodotti e tecnologie innovativi e il finanziamento di un cambio al vertice o di un passaggio generazionale richiedono ingenti capitali a rischio elevato, che non possono sempre essere coperti unicamente dai mezzi propri (quote supplementari, free cash flow, utile netto) e dai crediti. Rapportata al rischio d'impresa, la dotazione di capitale proprio si rivela spesso insufficiente e limita pertanto la possibilità di contrarre dei prestiti. In ottica prospettica, queste lacune di finanziamento possono rivelarsi assai insidiose per il posizionamento dell'azienda, che potrebbe uscire dall'impasse proprio grazie al mezzanine finance.

Un finanziamento ritagliato su misura

L'uso di questo neologismo non significa affatto che il concetto sia qualcosa di rivoluzionario. Il mezzanine finance si concretizza infatti tramite una serie di strumenti di finanziamento in parte collaudati da tempo, cui si aggiungono prodotti di nuova concezione che integrano in maniera interessante le fonti da cui l'impresa reperisce le risorse per la sua attività. A livello pratico le forme più frequenti sono i mutui postergati e >



Il Credit Suisse offre soluzioni di finanziamento mezzanino sotto forma di prestiti postergati (CSF Mezzanine) e PREPS™ (Preferred Pooled Shares). CSF Mezzanine è indirizzato alle imprese elvetiche con una cifra d'affari a partire dai dieci milioni di franchi. Il volume di finanziamento varia dai 0,5 ai 5 milioni. Questo strumento consente alle piccole e medie imprese con risultati di esercizio solidi e promettenti di finanziare la propria crescita, un management buyout o un passaggio generazionale. PREPS™ è una piattaforma di emissione che offre alle imprese con un fatturato superiore ai 50 milioni di franchi la possibilità di procurarsi capitale proprio (di rango subordinato) in maniera indiretta sul mercato dei capitali. Il volume di credito varia dai 3 ai 15 milioni di euro per impresa.

parziari, il bridge financing, i buoni di godimento nonché i prestiti convertibili e a opzione. Un accorto accostamento dei vari parametri di finanziamento a disposizione, ossia volume, durata, modalità di rimborso, forma e scadenza degli interessi, permette di adeguare in modo specifico e situazionale questi strumenti di finanziamento alle esigenze concrete dell'azienda. A livello pratico ne derivano soluzioni su misura ispirate sia alle caratteristiche del capitale di terzi che ai mezzi propri, ideali per completare uno schema di finanziamento ancora lacunoso.

Va tuttavia sottolineato che i costi del mezzanine finance sono notevolmente più elevati rispetto a un credito tradizionale. Ciò si spiega con il rischio assunto dal creditore – analogo a quello dei fondi propri –, che a seconda della solvibilità dell'azienda finanziata è remunerato con un tasso che varia dal 12 al 20 per cento. Rispetto al mero finanziamento del capitale proprio, rischio e rendimento risultano tuttavia inferiori

Essenziale l'efficienza finanziaria

Considerati gli elevati costi, la scelta del mezzanine finance si giustifica allorguando i classici strumenti di finanziamento (free cash flow, fondi propri, crediti) non bastano per dare un seguito concreto a un investimento o a un'acquisizione. In tal caso il mezzanine finance permette di realizzare progetti aziendali avanguardistici, difficilmente finanziabili tramite i canali tradizionali. Il mezzanine è una valida alternativa anche quando l'azienda ricerca mezzi propri per ottimizzare la propria struttura finanziaria, senza tuttavia voler cedere quote di partecipazione, come sarebbe ad esempio il caso per l'affiliazione di soci aggiuntivi. Un criterio tutt'altro che irrilevante agli occhi del proprietariodirigente. Il collocamento del mezzanine nella rubrica capitale proprio ne rafforza la posizione, con risvolti positivi sulle condizioni di finanziamento, ad esempio costi di credito più interessanti o maggior spazio di manovra in ambito creditizio.

Nonostante le molteplici e variegate modalità di utilizzo il mezzanine finance non è una «panacea universale» cui ricorrere in caso di difficoltà finanziarie, ad esempio di fronte al rifiuto di un credito classico per mancata solvibilità. A causa della rinuncia alle garanzie reali, al momento di valutare la capacità di rimborso dei mezzi investiti i fornitori di capitale mezzanine possono

basarsi unicamente sul cash flow futuro. Flussi di cassa stabili, prevedibili e soprattutto solidi sono quindi una condizione imprescindibile per assumere capitale mezzanine. Questo tipo di finanziamento rappresenta pertanto un'alternativa per aziende finanziariamente solide a elevato potenziale di crescita e andamento stabile dei flussi di cassa. Per le imprese in fase di ristrutturazione o risanamento, come pure per le neoimprese e le start up, non entra invece in linea di conto proprio in ragione dell'andamento notoriamente volatile e difficilmente prevedibile dei flussi di cassa.

In Europa pressoché sconosciuto

Sinora gli strumenti di finanziamento ibrido si sono conquistati una fetta rilevante di mercato soprattutto negli Stati Uniti. In Europa, invece, il mezzanine finance è ancora poco noto, anche se l'attuale carenza di informazioni precise al riguardo non permette di sbilanciarsi sulla sua effettiva importanza in Svizzera e in altri paesi del Vecchio continente. Uno sguardo ravvicinato è reso possibile dallo studio «The Europe Mezzanine Review 2004», edito da Incisive Financial Publishing (UK), che tuttavia si sofferma soprattutto su rilevamenti nel settore del private equity. Dalla pubblicazione emerge che questa nuova forma di finanziamento sta guadagnando terreno, pur rimanendo ancora nell'ombra della classica erogazione del credito. Dalla metà degli anni Novanta il capitale mezzanine investito annualmente in Europa ha segnato un notevole incremento, assestandosi attualmente sui 4-5 miliardi di euro. In termini di volume la Gran Bretagna primeggia con il 40 per cento della quota di mercato a livello europeo, seguita dalla Francia (21 per cento) e dalla Germania (13 per cento). Tra il 1999 e il 2004 i fondi mezzanine investiti annualmente in Svizzera si sono situati tra i 0 e i 260 milioni di euro, che cumulati equivalgono a una quota di mercato del due per cento.

Sempre in base allo studio citato, il volume medio di un finanziamento mezzanino oscilla tra i 20 e i 43 milioni di euro all'anno, il che lascia presupporre che sinora i mutuatari sono stati piuttosto imprese di medie o grandi dimensioni. La maggior parte dei fondi mezzanini (86 per cento) viene impiegata per avvicendamenti al vertice e passaggi generazionali (management buyout, MBO). In caso di MBO i fondi privati del management sono spesso limitati, rendendo imprescindibile il ricorso a fonti esterne per

la raccolta del capitale necessario. E considerato che nella maggior parte dei casi le garanzie a disposizione per l'assunzione di un credito tradizionale non bastano, il mezzanine finance si rivela un'alternativa particolarmente idonea. Lo studio sottolinea infine il crescente interesse per il mezzanine anche come strumento di finanziamento per le fasi di crescita ed espansione.

Anche in Svizzera cresce l'interesse

Sinora, in Svizzera, i primi attori del mezzanine finance sono state le società di private equity sia domestiche sia straniere, che vi hanno ricorso in maniera puntuale per le transazioni sul capitale di rischio. Recentemente il mezzanine finance ha tuttavia risvegliato crescente interesse, come dimostra la vasta offerta di prodotti di finanziamento ibridi lanciati sul mercato, ed è quindi destinato a conquistare la ribalta anche alle nostre latitudini. I mercati in forte evoluzione ne sono la riprova: per conquistarne una quota e garantirsi un posizionamento stabile bisogna poter mobilitare un volume di capitale di rischio che supera le possibilità di finanziamento di molte aziende. Il fabbisogno di capitale per il finanziamento dei passaggi generazionali - particolarmente numerosi in ragione delle peculiarità demografiche del momento - dovrebbe a sua volta incrementare la domanda di mezzanine finance. <

Il reparto Economic Research del Credit Suisse ha appena pubblicato uno studio sul finanziamento mezzanino: «Mezzanine finance – una forma mista con ottime prospettive» (disponibile solo in tedesco), Economic Briefing n. 42, gennaio 2006, www.credit-suisse.com/research (Pubblicazioni → Economic Briefing)

«Nelle derrate alimentari l'igiene gioca un ruolo decisivo»

La Plasticos con sede a Zugo rientra tra le aziende che beneficiano di un finanziamento mezzanino. Entro il 2007 la ditta specializzata in imballaggi alimentari vuole raddoppiare la propria cifra d'affari, portandola a 100 milioni di euro.

Probabilmente la Plasticos è sconosciuta ai più, ma molti di noi con questa ditta hanno già avuto a che fare. Anzi, l'hanno toccata con mano nel vero senso della parola, visto che tra la clientela dello specialista di packaging troviamo nomi come Emmi, Danone, Coop o Lidl. L'azienda vanta una posizione privilegiata nel comparto dei prodotti freschi, che per ragioni di igiene compaiono sempre meno sfusi negli scaffali. «Le nostre vaschette in atmosfera modificata fabbricate a Hutthurm, in Baviera, godono di ampi consensi in questo importante settore di mercato», sintetizza Harald W. Kessler, CEO e presidente del Consiglio di amministrazione della Plasticos Holding AG. Ma anche in generale, sul mercato degli imballaggi alimentari la Plasticos si muove con notevole spigliatezza.

Impresa tutt'altro che scontata, visto che la holding fondata nel 1992 investe esclusivamente in aziende da risanare. «Tutto sta nella capacità di scovare ditte che al di là delle difficoltà del momento presentino un potenziale da sfruttare e si inseriscano nella strategia di base», prosegue l'imprenditore residente in Ticino. «In considerazione delle prospettive di crescita del mercato esteuropeo, nel 1998 abbiamo deciso di aprire uno stabilimento di produzione in Polonia»

Il progetto si è concretizzato con l'acquisizione di imprese e stabilimenti di produzione in Germania, Inghilterra, Polonia e Svizzera. Il gruppo è solido: nel 2005 ha registrato un fatturato di circa 70 milioni di euro e un aumento dell'organico a circa 475 unità. Ma anche per la Plasticos non tutto è sempre filato liscio. Proprio lo stabilimento di Pensier, nel canton Friborgo, ha vissuto tempi incerti, ma ne è uscito a testa alta grazie ai necessari lavori di risanamento. Per quanto riguarda il preannunciato raddoppio del fatturato a 100 milioni di euro entro il 2007, Kessler è pertanto fiducioso.

«Il paradosso è che le difficoltà sono sfociate proprio dal nostro successo», continua Kessler riferendosi a un meccanismo di mercato. «Ogni incremento di rilievo della cifra



Con le sue confezioni, Harald Kessler mette l'igiene al primo posto.

d'affari ha alle spalle un finanziamento. Bisogna investire in manodopera e impianti di produzione mesi e mesi prima del ritorno di cassa generato dall'aumento».

Ovviamente la Plasticos non è l'unica ditta a incontrare questo tipo di difficoltà, anche se per un'impresa privata di medie dimensioni la raccolta dei fondi necessari è tutt'altro che semplice. Le varie acquisizioni sono state finanziate con mezzi propri (tra l'altro l'alleanza con un partner strategico con una quota di capitale del 7,7 per cento), e per ali ulteriori investimenti in beni strumentali per circa 35 milioni di euro è stato necessario ricorrere a fondi di terzi. Ora, un ulteriore ampliamento del gruppo non potrebbe prescindere da un radicale aumento del capitale proprio, che tuttavia comporterebbe un'altrettanto marcata riduzione della libertà imprenditoriale. In una simile fase di espansione la probabilità di ottenere un credito tradizionale da parte di un istituto finanziario è assai limitata, considerato anche l'inasprimento delle direttive nell'ambito di «Basilea II».

In questo caso il mezzanine finance (PREPS™) rappresenta la soluzione ottimale. «Ho ricevuto sei milioni di euro», commenta Harald Kessler. A condizioni «estremamente soddisfacenti», se si considera che si tratta di fondi postergati, ossia analoghi ai mezzi propri. schi



Testo: Sara Carnazzi Weber, Economic Research

Eppur si muove, la popolazione. Negli ultimi trent'anni il numero dei migranti nel mondo intero è raddoppiato. Stando alle stime delle organizzazioni internazionali, oggi circa 180 milioni di persone vivono in uno Stato diverso dal loro paese d'origine. I flussi migratori procedono principalmente dalle regioni meno sviluppate ai paesi più avanzati. Negli anni Novanta, le nazioni industrializzate hanno registrato un aumento medio annuo dei migranti pari a circa 2,6 milioni di persone.

Nei paesi a basso indice di natalità, fra i quali la Svizzera, la migrazione rappresenta il principale motore della crescita demografica. In quattro regioni svizzere su cinque il saldo migratorio è superiore all'eccedenza delle nascite sui decessi. A questo riguardo, a fare stato non sono solo i flussi transfrontalieri, ma anche quelli all'interno del paese. Questa cosiddetta «migrazione interna» è fondamentale per l'evoluzione demografica ed economica regionale: l'emigrazione dalle zone periferiche, la crescita delle agglomerazioni e il trasferimento in regioni fiscalmente più vantaggiose sono alcuni degli aspetti che animano il dibattito pubblico sul tema.

Agglomerazioni in auge

I movimenti migratori all'interno della Svizzera confermano la classica contrapposizione tra centro e periferia. Benché il volume migratorio interessi soprattutto i centri urbani, in primis Zurigo, Ginevra, Berna, Basilea e Losanna, i migranti sono attratti soprattutto dai comuni e dalle regioni nelle vicinanze di queste città. Considerando il saldo migratorio in relazione al volume migratorio, sono aree residenziali di grande attrattiva ad esempio l'Obere Baselbiet, la Fricktal e la Laufental nella regione di Basilea oppure Nyon e Morges/Rolle nella regione di Ginevra e Losanna (si veda il grafico in pagina). Attorno a Zurigo, inoltre, esiste una cintura ancora più ampia di regioni particolarmente interessanti che si

estende dal Weinland all'Unterland fino al canton Zugo e Svitto, passando dal Knonaueramt, dal Freiamt argoviese e da entrambe le rive del lago di Zurigo.

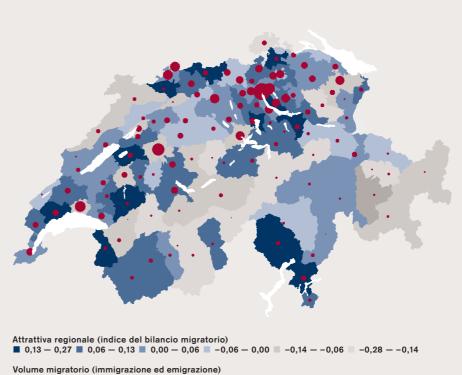
Questi modelli di sviluppo riflettono la crescente dilatazione delle agglomerazioni, che si stanno trasformando in cosiddette «aree metropolitane»; oltre che a Zurigo e Ginevra/Losanna, tale fenomeno è osservato anche a Basilea, a Berna e in Ticino. Oggi, sempre più persone non abitano dove lavorano. Ne conseguono forti flussi pendolari, ma anche un sempre più chiaro posizionamento distintivo delle diverse regioni, sia come aree abi-

tative sia come centri occupazionali. Nel corso dell'ultimo trentennio vi è quindi stato un costante spostamento della crescita demografica verso le cinture più esterne delle agglomerazioni. Negli scorsi anni, tuttavia, dopo il periodo della fuga dalle città sono apparsi i primi segnali di un ritrovato interesse nei confronti dei centri urbani. La vicinanza al luogo di lavoro, la presenza dei negozi, l'offerta culturale e sportiva nonché scuole e università attirano sempre più persone nelle città. La riscoperta della vita urbana si contrappone alla perdita di attrattiva di alcune regioni periferiche, tra l'altro a causa >

Le città: poli d'attrazione per i migranti

Il volume migratorio si concentra in poche regioni: le cinque agglomerazioni di Zurigo, Ginevra, Berna, Basilea e Losanna nonché le città di Winterthur, Lucerna e San Gallo; circa il 12 per cento di tutti i flussi migratori interni riguarda questi poli urbani.





Distanze sempre più ridotte Tra il 1995 e il 2000, il periodo esaminato in base ai dati dell'ultimo censimento della popolazione, oltre due milioni di persone residenti in Svizzera hanno cambiato casa. In altre parole, in questi cinque anni circa uno svizzero su tre ha traslocato. Il cambiamento di residenza, comungue, nella maggior parte dei casi non ha portato molto lontano: più del 45 per cento degli interessati è infatti rimasto nello stesso comune. Complessivamente, oggi gran parte dei movimenti migratori avviene verso una località a un'ora al massimo di distanza, mentre i trasferimenti in una diversa regione linguistica permangono una rarità. Un risultato che in un'epoca di sempre maggiore mobilità può sorprendere, tanto più che il trend va in direzione della migrazione su uno spazio ridotto. Dal 1970, infatti, la guota delle migrazioni intercantonali è diminuita del 30 per cento e oggi rappresenta unicamente il 28 per cento del volume migratorio all'interno della Svizzera.

Lo studio «Migrazioni interne in Svizzera», condotto per conto dell'Ufficio federale di statistica, è disponibile in tedesco su Internet (http://www.bfs.admin.ch, rubrica «Volkszählung»).

degli elevati prezzi immobiliari nei comuni ottimamente collegati alle città.

Dai 40 in poi si è più stanziali

I fattori che influenzano il comportamento migratorio sono molteplici. Determinanti, però, sono soprattutto le caratteristiche personali dei singoli individui. I giovani e i giovani adulti, ad esempio, manifestano una maggiore propensione migratoria rispetto alle persone più anziane; il picco più alto si tocca intorno ai 28 anni. Spesso, in questa fase della vita, a motivare un cambio di residenza sono l'inizio degli studi, la ricerca di un lavoro o il matrimonio. Dai 40 in poi la propensione a trasferirsi si riduce sempre di più: l'obbligo scolastico dei figli e i legami sociali e culturali frenano i cambi di casa. Altrettanto importanti sono però anche fattori come situazione familiare, livello di istruzione e posizione lavorativa. I single, ad esempio, traslocano più spesso delle coppie con prole. Lo stesso vale per i laureati e i quadri superiori rispetto a chi ha frequentato solo la scuola dell'obbligo.

Oltre ai fattori personali, sulla decisione di cambiare residenza influiscono anche aspetti più propriamente territoriali. Città o campagna, area ben raggiungibile o fuori mano, affitti accessibili o esclusive case di proprietà: ogni regione, con le proprie caratteristiche, esercita un'attrattiva specifica

su determinate fasce di popolazione. Ad esempio, la città di Zurigo attrae prevalentemente i 20-25enni, l'Alta Engadina i pensionati. Nelle aree residenziali attorno ai centri urbani di medie o grandi dimensioni si registra un afflusso netto di famiglie con bambini intenzionate a realizzare il sogno di una casa di proprietà, mentre le città e le loro immediate vicinanze attraggono soprattutto i single. Decisivi per la scelta di trasferirsi o meno sono anche l'andamento del mercato immobiliare e l'onere fiscale: la disponibilità di spazi abitativi a prezzi accessibili o imposte più basse favoriscono l'affluenza di nuovi abitanti. Le componenti qualitative del luogo di residenza influenzano quindi entità e direzione dei flussi migra-

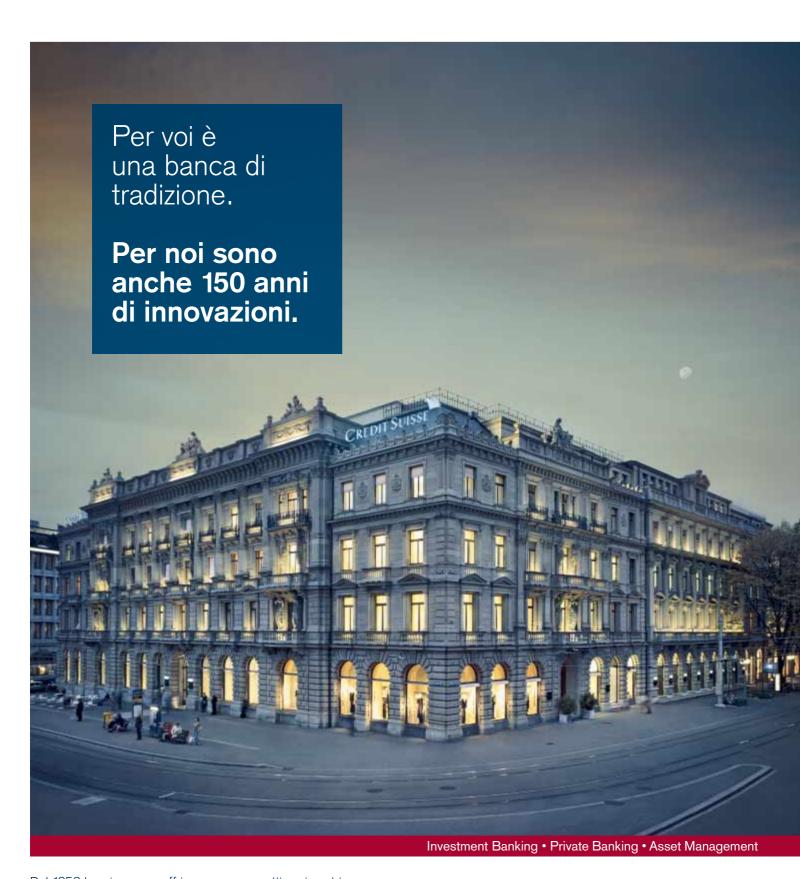
Le ragioni alla base di un movimento migratorio influiscono anche sulla disponibilità a trasferirsi più o meno lontano. Chi si muove per ragioni professionali o di studio è disposto ad allontanarsi di più rispetto a chi si trasferisce per migliorare la propria qualità di vita. Parimenti è possibile osservare differenze nell'intensità migratoria all'interno dei confini elvetici. È molto più probabile che un ginevrino traslochi nel canton Vaud piuttosto che nel canton San Gallo. L'intensità migratoria è maggiore fra cantoni confinanti e quelli che formano un'area economica e metropolitana comune.

Di entità trascurabile, invece, i movimenti migratori che oltrepassano i confini linguistici: se ne osservano solo fra i cantoni di Berna e Friborgo.

Basilea Città perde abitanti

È altresì interessante vedere dove in Svizzera si verificano flussi immigratori ed emigratori unilaterali. Ad esempio, l'intensità migratoria dal cantone di Basilea Città a quello di Basilea Campagna è due volte superiore a quella nella direzione opposta: la città renana perde dunque abitanti in favore della regione circostante. Un'emigrazione di questo tipo si riscontra anche nel canton Lucerna, sia verso Nidvaldo sia verso Zugo. In questi casi l'emigrazione è rispettivamente una volta e mezzo e due volte maggiore del flusso contrario. Piuttosto equilibrate invece le correnti migratorie tra Zurigo e Argovia e tra Ginevra e Vaud.

Il fenomeno delle migrazioni interne è molto complesso e richiede una migliore conoscenza dei flussi migratori interni e dei fattori che li determinano. Le decisioni in materia di pianificazione del territorio e investimenti infrastrutturali che influiscono in modo decisivo sull'evoluzione economica di una regione, infatti, dipendono da previsioni demografiche attendibili. Non sorprende pertanto che esistano innumerevoli teorie sul comportamento migratorio e che da sempre il tema venga affrontato da un'ottica spiccatamente interdisciplinare. Di ricerca sulle migrazioni si sono occupati ad esempio sociologi, economisti, demografi, geografi e psicologi. Benché le tendenze del passato non possano essere applicate pari pari al futuro, le conoscenze acquisite sono in grado di fornire un utile punto di riferimento per valutare l'attrattiva di una data regione dal punto di vista dei potenziali migranti. <



Dal 1856 lavoriamo per offrire nuove prospettive ai nostri clienti. La nostra missione è capire il passato per dare forma al futuro, affrontare ogni sfida, ogni opportunità da un punto di vista originale, tenendo presenti fin dall'inizio gli obiettivi dei nostri clienti. Perché la nostra unica ambizione è trasformare in realtà le loro visioni. www.credit-suisse.com



Commercio al dettaglio in altalena

Crescita economica claudicante, costi in aumento, inasprimento della lotta concorrenziale e dei prezzi: tre dense e scure nubi che, come conferma questa nostra fotografia, adombrano il panorama del commercio al dettaglio europeo.

Testo: Michael Gähler e Manfred Büchler, Global Credit Research

I dettaglianti europei stanno attraversando un periodo difficile: nella parte occidentale del continente, il cocktail formato da crescita economica debole, disoccupazione elevata, costi della salute in aumento nonché prezzi di benzina e gasolio alle stelle ha indebolito il potere di acquisto delle famiglie. In alcuni paesi, come la Gran Bretagna, il potenziale di consumo è altresì frenato dal crescente indebitamento delle economie private. Lo scenario appena tracciato ha spinto i consumatori a stringere i cordoni della borsa. La conseguente diminuzione della domanda ha a sua volta rafforzato le pressioni competitive fra la maggior parte dei mercati europei del commercio al dettaglio. Siccome i prezzi sono assurti a fattore determinante ai fini del successo, la quasi totalità delle aziende del settore li ha adeguati virando con decisione verso il basso.

Nello stesso tempo i produttori di beni di consumo destinati alla vendita al dettaglio risentono della corsa dei prezzi energetici e delle materie prime. A rincarare sono stati in particolare i fattori produttivi connessi al petrolio come gli imballaggi in materie plastiche, il riscaldamento e il trasporto. Una parte dell'aumento dei costi viene riversata sui dettaglianti, soprattutto nel segmento dei prodotti di marca; ma questi, a loro volta confrontati con l'aumento dei costi operativi come quelli per il riscaldamento, fanno sempre più fatica a trasferire i maggiori costi ai consumatori senza rischiare di veder calare il fatturato. Per le aziende del commercio al dettaglio, la diminuzione dei prezzi sul fronte delle vendite e l'aumento dei costi a livello di produzione generano una miscela esplosiva con ripercussioni anche notevoli su cash-flow, utili e redditività. Non deve pertanto meravigliare che, in questo settore, i premium risk delle obbligazioni siano aumentati anche in misura notevole.

I leader di mercato, come Tesco e Carrefour sul piano internazionale o Migros e Coop a livello svizzero, beneficiano di un vantaggio competitivo derivante dal loro spazio di manovra maggiore nell'applicazione di prezzi inferiori. La loro struttura dei costi offre un più ampio ombrello protettivo

contro i tagli ai prezzi; inoltre, grazie alle loro dimensioni, possono negoziare con i fornitori da una posizione di vantaggio o dispongono di impianti di produzione propri.

Conseguenze anche sul fronte svizzero

I venti freddi che spirano sul Vecchio continente hanno investito anche i dettaglianti svizzeri. Dopo un 2002 e 2003 comatosi, nel 2004 il settore ha registrato una crescita del fatturato solo esigua (si veda il primo grafico sulla pagina a lato). Sebbene nel 2005 le vendite abbiano ricominciato a correre, i dettaglianti elvetici hanno dovuto abbassare i prezzi per tenere alto il polso del consumo.

Con l'ingresso sul mercato svizzero dei grandi magazzini Aldi, nel 2005 la concorrenza e la guerra dei prezzi si sono ulteriormente inasprite. Va tuttavia notato come il citato discounter tedesco, complice la struttura dei costi vigente al di qua del Reno, in Svizzera applichi prezzi decisamente più alti rispetto alle filiali in Germania. Nondimeno i protagonisti del mercato svizzero, capitanati da Coop, Denner e Migros, hanno

lanciato una nuova offensiva abbassando i prezzi dei loro assortimenti o ampliando le offerte nel segmento low price (Coop con «Prix garantie», Migros con «M-Budget»).

In aggiunta, per distinguersi chiaramente dai discounter, Coop e Migros hanno introdotto da alcuni mesi una linea premium food (rispettivamente «Coop Fine Food» e «Migros-Sélection») comprendente specialità più o meno esclusive. Con tali misure il settore reagisce ai diversi comportamenti dei consumatori: talvolta guardano solo al prezzo, altre volte si concedono qualche lusso.

Dato che il commercio al dettaglio svizzero, similmente a quello degli altri paesi dell'Europa occidentale, opera in un mercato saturo, molti dettaglianti diversificano in altri rami economici o cercano sbocchi all'estero. Fra l'altro hanno varcato la soglia dei mercati delle forniture per grandi consumatori come alberghi, ristoranti, mense per il personale e grandi cucine o anche del cash and carry all'ingrosso, hanno fondato joint venture nell'ambito dei convenience shop o ampliato l'offerta sul fronte del wellness. Inoltre puntano ad aumentare il loro fatturato all'estero incrementando le esportazioni di servizi e articoli propri, aprendo filiali direttamente oltre i confini nazionali o siglando delle joint-venture.

Nessun miglioramento a breve

Condizionati dal perdurare delle difficoltà. anche i dettaglianti degli altri paesi dell'Europa occidentale diversificano le loro attività rivolgendosi ai mercati emergenti (in primo luogo Europa orientale e Asia, in parte America latina) in modo da ancorare i fatturati e specialmente la loro crescita su fondamenta più ampie. D'altro canto non bisogna dimenticare che una simile strategia di crescita comporta un sostanziale incremento dell'onere per investimenti e, di conseguenza, in parte anche un ulteriore fabbisogno di finanziamento. Oltre a ciò, anche i cash flow liberi osserveranno un andamento irregolare a seguito della maggiore volatilità dei fatturati in queste regioni e della fluttuazione delle spese di investimento.

Considerata la natura strutturale di tutti questi problemi, per i prossimi mesi all'orizzonte del commercio al dettaglio non prevediamo alcun rasserenamento sostanziale. Qualche sprazzo di sereno traspare tuttavia dai recenti dati congiunturali, che avendo palesato un tendenziale miglioramento dello scenario potrebbero spingere i consuma-

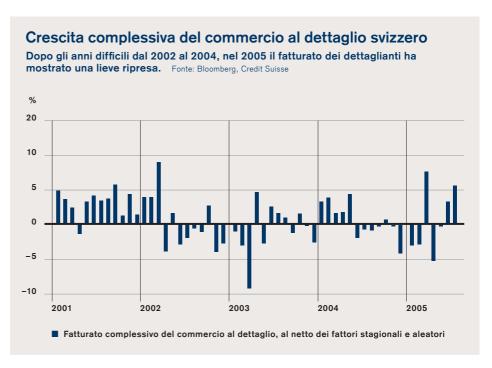
tori ad allentare nuovamente i cordoni della borsa. Un rafforzamento della crescita economica nell'area OCSE è però tutt'altro che certo.

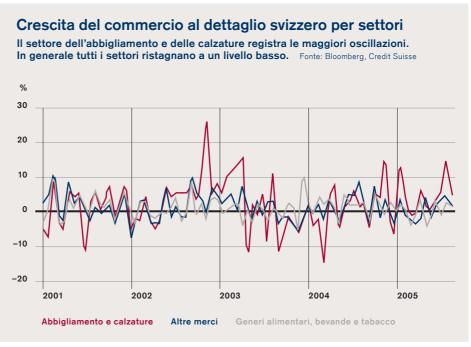
Evitare la guerra dei prezzi

Per l'anno in corso prevediamo che la lotta concorrenziale proseguirà, anche se a passo ridotto: i dettaglianti che ipotizzano ulteriori riduzioni dei prezzi dovranno infatti usare maggiore cautela per evitare un'aspra guerra dei prezzi che nuocerebbe a tutti gli attori del mercato.

Anche il commercio al dettaglio svizzero è in procinto di affrontare grandi sfide. Il mercato saturo e il potenziale relativamente basso della crescita economica lasciano prevedere una progressione del fatturato solo moderata. Sostegno al settore potrebbe provenire da un'ulteriore liberalizzazione: l'abolizione di ostacoli normativi (fra l'altro import parallelo di prodotti di marca e dazi doganali su prodotti agricoli) darebbe un po' di ossigeno al settore grazie alla diminuzione dei costi di acquisto. Ma la strada verso questa meta si prospetta ancora lunga.

In conclusione riteniamo che, se l'attuale difficile scenario non mostrerà marcati miglioramenti, le obbligazioni dei dettaglianti europei saranno un investimento meno appetibile. <





Testo: Cédric Spahr, Global Equity Strategy

Il problema dell'approvvigionamento idrico è sempre più urgente. Fra le cause, l'aumento della popolazione nelle regioni in via di sviluppo, le riserve in diminuzione e i possibili effetti negativi dei cambiamenti climatici.

La disponibilità di acqua dolce pulita rappresenta già oggi una questione decisiva per molte aree in crescita come la Cina, l'India nonché il Vicino e Medio Oriente. In Cina, in particolare, la scarsità di risorse idriche costituisce un ostacolo per la crescita in numerose regioni. L'Organizzazione mondiale della sanità (OMS) stima che attualmente circa 700 milioni di cinesi siano costretti a utilizzare acqua di qualità inferiore agli standard OMS.

Cresce il bisogno di infrastrutture

D'altra parte, negli anni a venire neanche i paesi industrializzati potranno fare a meno di dedicare particolare attenzione a questo tema. Molti di essi dovranno rinnovare nei prossimi 10-20 anni le proprie infrastrutture, la cui realizzazione risale in diversi casi all'inizio del secolo scorso. Negli Stati Uniti, il Safe Drinking Water Act del 1996 prevede un profondo riassetto delle infrastrutture per l'approvvigionamento di acqua potabile negli agglomerati urbani. Gli investimenti necessari andranno a gravare ulteriormente sui deficit degli Stati. La riduzione dell'attività delle centrali nucleari nella torrida estate del 2004, avvenuta ad esempio in Francia, è da considerare un monito: anche per la produzione di energia dipendiamo dall'acqua, indispensabile per il funzionamento tanto delle centrali atomiche e a carbone quanto, ovviamente, delle centrali idroelettriche.

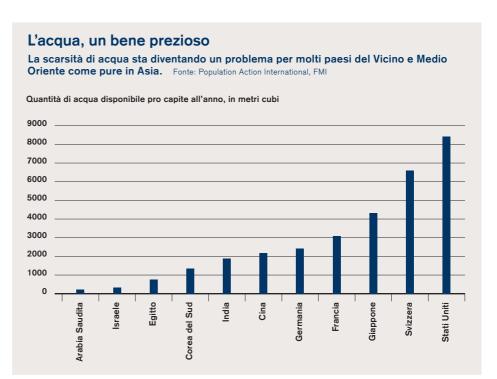
Da due anni a questa parte numerosi paesi asiatici fra cui Cina, Giappone, Taiwan, Corea e Vietnam, unitamente a Stati arabi del Golfo Persico, hanno notevolmente aumentato i propri investimenti nelle infrastrutture idriche. Deve far riflettere il fatto che in quasi tutti i paesi asiatici l'approvvigionamento di acqua è un problema. L'espansio-

ne economica cinese assorbe tuttora enormi risorse. Lo sviluppo della produzione industriale e gli allevamenti su grande scala nelle campagne incrementano ulteriormente la sete di acqua del gigante asiatico. In media, un cittadino cinese dispone di circa 2100 metri cubi di acqua all'anno, mentre un indiano deve accontentarsi di 1900. A titolo di confronto, la disponibilità pro capite in Svizzera è di 6600 metri cubi e negli Stati Uniti di 8400 (si veda il grafico in pagina). I cittadini canadesi possono contare su un vero tesoro di oltre 100000 metri cubi a testa.

Quasi ovunque in mani pubbliche

L'approvvigionamento idrico è affidato quasi ovunque al settore pubblico. Circa l'85 per cento del fabbisogno mondiale di acqua potabile è coperto da impianti pubblici. All'iniziativa privata viene dato spazio soprattutto negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, in Francia e in un numero crescente di paesi emergenti. In generale si va affermando una più stretta collaborazione fra pubblico e privato. Per molti Stati questa cooperazione è indispensabile sul piano sia finanziario sia tecnico e organizzativo. Il contributo delle aziende private si fa sentire soprattutto in termini di competenze tecniche e manageriali.

Per contro, l'esperienza delle imprese francesi Suez e Veolia in paesi in via di sviluppo ha dimostrato l'inadeguatezza di un'eccessiva partecipazione finanziaria di tipo privato. In primo luogo, anche i gruppi di grandi dimensioni dispongono di mezzi limitati rispetto agli investimenti necessari in tali progetti ad alta intensità di capitale. Inoltre, il forte impegno finanziario dello Stato nella gestione delle infrastrutture per l'acqua è imperativo per evitare il rischio che ostacoli politici provochino il naufragio dei progetti. Da un paio d'anni il gruppo francese Veolia si occupa con successo del management tecnico e organizzativo delle infrastrutture idriche in paesi industrializzati e in regioni in espansione. Ha ad >



La catena di creazione di valore nella gestione delle acque: il settore della gestione delle acque può essere suddiviso nei tre comparti principali indicati di

seguito.

Gestione di infrastrutture. È l'attività tradizionale dei fornitori di acqua, generalmente società quotate a elevata capitalizzazione. Per molti fornitori tale attività rappresenta un ramo di un business più ampio. È il caso, ad esempio, di Veolia e Suez in Francia. In Gran Bretagna, in seguito alla liberalizzazione degli anni Ottanta, molte società sono attive esclusivamente nell'erogazione di acqua (ad esempio Severn Trent, Kelda, AWG e United Utilities).

Trattamento e depurazione. I fornitori di tecnologie per il trattamento e la depurazione delle acque sono da un lato grandi gruppi come General Electric, Siemens. Danaher e ITT Industries e dall'altro industrie di medie dimensioni con specializzazione in specifiche nicchie. Tra i fornitori di media grandezza vale la pena di menzionare BWT in Austria, Kurita Waters in Giappone, Pall Corp negli Stati Uniti e Zenon in Canada.

Misurazione delle acque e tecnologie per il miglioramento dell'efficienza di utilizzo. Badger Meter in Canada, Techem in Germania, Geberit in Svizzera.

Ottimi rendimenti per le azioni del settore acqua Negli ultimi quattro anni, l'MSCI World AC Water Index ha superato nettamente i principali indici. Fonte: Bloomberg 150 Lug. 02 Gen. 03 Lug. 03 Lug. 05 Gen. 06 DJ Euro Stoxx 50 MSCI World AC Water Index

esempio stipulato contratti per la gestione dell'acqua in Germania, Russia, Repubblica Ceca e Cina.

La dissalazione è sempre più importante

Già da molto tempo la dissalazione delle acque marine ha un ruolo importante, soprattutto nel Vicino e Medio Oriente ma anche in altri paesi, ad esempio negli Stati Uniti. In seguito alla rapida crescita demografica di diverse regioni povere di acqua, questa soluzione tecnologica guadagna ulteriore interesse e l'afflusso di dollari ricavati dalla vendita di petrolio nella regione del Golfo ha ulteriormente accelerato i piani di investimento in impianti per ricavare acqua dolce dal mare. Nella sola Arabia Saudita, entro il 2020 sono previsti investimenti in impianti di dissalazione per circa 53 miliardi di dollari. Sebbene sia più costoso estrarre acqua dolce dal mare che non petrolio dal sottosuolo, per molti paesi si tratta di uno sforzo giustificato. Solo poche imprese sono attive in questo mercato oltremodo specializzato. I due principali attori sono Doosan Heavy Industries & Construction, in Corea, e l'italiana Impregilo.

Consigli d'investimento

Per gli investimenti in questo settore è necessaria una minima competenza di base. L'MSCI World AC Water Index indica d'altra parte che si tratta di un campo assai promettente. Sfruttando il trend occidentale orientato a un'immagine di benessere, gruppi del settore alimentare come Nestlé, Danone e Coca-Cola hanno incluso l'acqua minerale nella propria gamma di prodotti. Queste aziende offrono un supporto alla lotta contro la scarsità di acqua nel mondo, ma il loro contributo è limitato. A parte questi gruppi, la scelta si restringe quindi ai fornitori di acqua e ai produttori di tecnologie per il settore.

I fornitori di acqua sono prevalentemente attivi in mercati regolati a livello statale. Generano dividendi elevati con un potenziale di crescita modesto e si addicono agli investitori più difensivi. Al contrario i fornitori di tecnologie, eccetto i grandi gruppi come General Electric, sono imprese di medie dimensioni con un profilo di rischio piuttosto elevato e, nella maggior parte dei casi, dotate di un solido potenziale di crescita. Per un investimento a lungo termine consigliamo Veolia, Suez e Geberit. <

cedric.spahr@credit-suisse.com

La fine della povertà

Come i paesi ricchi potrebbero eliminare definitivamente la miseria dal pianeta



Di **Jeffrey D. Sachs**Edizione rilegata
419 pagine
ISBN 8-804-54890-8

Entro il 2025 Jeffrey Sachs si propone di debellare la povertà. La sua non è una fantasia da ingenuo utopista: in fondo, nella sua ultraventennale carriera di economista per lo sviluppo ha visto da vicino il mondo e la sua miseria. Oggi è direttore dell'Earth Institute della Columbia University di New York. La sua carriera come consulente economico internazionale è cominciata nel 1985, quando ha evitato il dissesto economico alla Bolivia. Nel frattempo Sachs ha prestato consulenza a quasi 80 paesi.

Nel suo ultimo saggio analizza l'estrema povertà e traccia possibili vie d'uscita, suffragate da statistiche, grafici e carte. L'autore sostiene che l'estrema povertà si crea dove i problemi nazionali o regionali impediscono di salire persino il più basso gradino della scala dello sviluppo, in altri termini dove non sarà mai possibile avviare un processo di crescita. Le barriere, che separano i più poveri tra i poveri dalla crescita, sono secondo Sachs le malattie (Aids, tubercolosi, malaria), l'assenza di infrastrutture (strade) e la carente tecnologia (pompe idriche e via dicendo). Sulla scorta di chiari esempi l'autore calcola quanto poco basterebbe per raggiungere mete importanti. L'uso del condizionale è d'obbligo, a causa degli errori commessi dai paesi che prestano aiuti finanziari, dalla Banca mondiale e dal Fondo monetario internazionale, ai quali l'autore rimprovera vari fallimenti.

Sachs conosce bene la problematica dello sviluppo. Il fatto che dopo così tanto tempo non sia diventato un cinico assoluto fa ben sperare, ed è credibile quando afferma che lo sviluppo economico non è un esercizio inutile, nel quale i vantaggi di pochi si trasformano inevitabilmente in perdite per altri. In questo gioco ognuno può vincere qualcosa». rh

36 Strategeme für Manager

Una lezione di vita dell'Oriente all'Occidente



Di **Harro von Senger**Edizione rilegata
200 pagine
ISBN 3-446-22844-6
Disponibile in tedesco e inglese

La Cina è di moda. Se prima incombeva il pericolo giallo, ora il drago rosso sussurra alle orecchie delle aziende occidentali la promessa di straordinarie prospettive di crescita. Tuttavia ben pochi sanno come funziona la Cina. Il sinologo svizzero Harro von Senger offre una chiave interpretativa di questa cultura straniera, che ritiene assolutamente necessaria: «Chi per globalizzazione intende solo il flusso occidentale di capitali e di merci, ma non lo scambio di conoscenze dall'Occidente all'Oriente e viceversa, chi non intende anche l'allargamento del proprio orizzonte di pensiero con l'assimilazione di knowhow non occidentale, per esempio grazie alla conoscenza degli stratagemmi cinesi, potrebbe non avere un futuro radioso».

Uno stratagemma è un gioco d'astuzia, un trucco. È vero, i trucchi sono utilizzati anche in Occidente, ma non con altrettanta coerenza strategica. Chi vuole abbellire qualcosa (per esempio un bilancio) potrebbe ricorrere alla seguente formula: «Ornare un albero (appassito) di fiori (finti)». Un altro stratagemma è: «Per il ritorno dell'anima farsi prestare un cadavere», utilizzato volentieri anche in Occidente. Un esempio di questa capacità di rinnovamento è il giorno di San Valentino, un tempo dedicato alla dea romana Giunone, oggi momento trionfale dell'industria degli articoli da regalo.

L'autore illustra i 36 stratagemmi e cita alcuni esempi in proposito, senza tralasciare rischi ed effetti collaterali. La conoscenza degli stratagemmi deve servire anche come aiuto per interpretare giochi d'astuzia e capire situazioni a prima vista incomprensibili. La lettura del libro forse non basta per essere pronti ad affrontare l'avventura cinese, ma è pur sempre un buon inizio. rh

Sigla editoriale: Editore Credit Suisse, Casella postale 2, 8070 Zurigo, telefono 044 333 1111, fax 044 332 5555 Redazione Daniel Huber (dhu) (direzione), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer (mb), Ruth Hafen (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Andreas Thomann (ath), Olivia Schiffmann (os), Rebecca Schraner (rs) (praticante) E-mail redaktion.bulletin@credit-suisse.com Internet www.credit-suisse.com/emagazine Marketing Veronica Zimnic Progetto grafico www.arnolddesign.ch: Daniel Peterhans, Karin Bolliger, Urs Arnold, Monika Häfliger, Georgina Balint, Maja Davé, Benno Delvai, Renata Hanselmann, Annegret Jucker, Alice Kälin, Monika Isler e Petra Feusi (gestione del progetto) Traduzione italiana Servizio linguistico del Credit Suisse: Francesco Di Lena, Luigi Antonini, Benedetto Baldini, Michele Bruno, Deborah Cometti, Simona Fina, Alessandra Maiocchi, Simona Meucci, Antonella Montesi, Ezio Plozner Inserzioni Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, telefono 044 683 1590, fax 044 683 1591, e-mail yvonne.philipp@bluewin.ch Tiratura certificata REMP 2005 123 771 Stampa NZZ Fretz AG Redazione di commissione René Buholzer (Head of Public Affairs Credit Suisse), Othmar Cueni (Head of Corporate & Retail Banking Northern Switzerland, Private Clients), Tanya Fritsche (Online Banking Services), Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Insurance), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research Switzerland), Burkhard Varnholt (Head of Financial Products), Christian Vonesch (responsabile area di mercato clientela privata Zurigo) Anno 112 (esce 5 volte all'anno in italiano, tedesco e francese). Riproduzione di testi consentita con l'indicazione «Dal Bulletin del Credit Suisse». Cambiamenti di indirizzo vanno comunicati in forma scritta, allegando la busta di consegna originale, alla vostra succursale del Credit Suisse oppure a: Credit Suisse, ULAZ 12, Casella postale 100, 8070 Zurigo.

La presente pubblicazione persegue esclusivamente fini informativi. Non costituisce né un'offerta né un invito all'acquisto o alla vendita di valori mobiliari da parte del Credit Suisse. Le indicazioni sulle performance registrate in passato non garantiscono necessariamente un'evoluzione positiva per il futuro. Le analisi e le conclusioni riportate nella presente pubblicazione sono state elaborate dal Credit Suisse e potrebbero essere già state utilizzate per transazioni effettuate da società del Credit Suisse Group prima della loro trasmissione ai clienti del Credit Suisse. Le opinioni espresse in questo documento sono quelle del Credit Suisse al momento di andare in stampa (è fatta riserva di modifiche). Il Credit Suisse è una banca svizzera.



«Mi è del tutto indifferente come verrò ricordato»

Intervista: Michèle Bodmer

Bob Geldof, musicista rock e instancabile attivista, non teme la provocazione. Che lo si ami o lo si odi, una cosa gli va indubbiamente riconosciuta: negli ultimi vent'anni si è impegnato in prima persona per muovere le grandi potenze del mondo alla lotta contro la povertà in Africa.

Bulletin: Quando ha iniziato la sua crociata si sarebbe mai sognato che un giorno l'avrebbero chiamata «Mister Bloody Africa», come una volta si definì lei stesso?

Bob Geldof: Se lo avessi saputo, beh, forse avrei lasciato perdere.

Eppure, dopo il grande successo del primo single di beneficenza, lei ha continuato per questa strada.

In parte è colpa dei media. Volevano tenere in caldo la storia e hanno insistito perché andassi in Etiopia a vedere i risultati in prima persona. È stato l'inizio di un viaggio che dura da ormai venti anni.

Quali insegnamenti ha tratto da quella prima esperienza in Africa?

Ho capito che non ha senso occuparsi delle singole espressioni della povertà, come la fame, l'AIDS o la mancanza di istruzione. Negli ultimi 50 anni gran parte degli aiuti è servita a sostenere i vari Amin e Mobutu, il resto è stato utilizzato per opere umanitarie, un po' contro la fame e un po' per altre necessità: una goccia nell'oceano. Combattere i sintomi è relativamente inefficace.

Come reagisce quando sente dire che gli aiuti e la cancellazione del debito non servirebbero a niente perché l'Africa è profondamente corrotta?

Certa gente non sa quel che dice. lo invece sì. L'Africa non è una palude di corruzione, è solo povera. La corruzione è un effetto collaterale della povertà, come la morte per fame o l'AIDS. Ogni giorno 50 000 persone muoiono a causa della povertà. Le misure del G8, se non altro, fanno sì che ne muoiano 13 000 in meno. Ma gli aiuti servono solo se i paesi sono ben governati e dovrebbero arrivare solo dove la trasparenza è garantita e le procedure contabili sono rispettate. Il resto è una mera perdita di tempo.

Essendo una persona molto conosciuta ha modo di influenzare la gente. Questo le fa paura?

Sì, certo. Quando parlo in televisione o con i politici devo pensare bene a quello che dico sull'Africa. Ecco questa persona assolutamente insignificante, cioè il sottoscritto, che ha un accesso diretto alle alte sfere grazie alla notorietà e all'esperienza. La gente ritiene che, dopo venti anni, io cono-

sca bene l'argomento. Ecco perché da parte dei politici sono più che semplicemente tollerato. E i loro consiglieri sanno che sono informato almeno quanto loro. Ma poiché so di non poter abusare di questo privilegio, ogni volta ce la metto tutta per riaccendere il loro entusiasmo.

Come mantiene viva la sua motivazione? Con la musica, che è la mia vita. So che il

lavoro che faccio per l'Africa è prezioso, ma suonare ai concerti ha un effetto catartico e mi appaga profondamente.

Quest'anno lei è stato insignito del «Brit Award for Outstanding Contribution to Music». Che cosa significa per lei questa onorificenza rispetto all'«Honorary Knighthood» e alle due nomine al Nobel?

È il più bello di tutti i riconoscimenti. Può forse sembrare patetico, ma è vero, perché per me niente conta come la musica. Le altre cose che faccio, come gli affari o l'impegno per l'Africa, richiedono sforzi fisici e mentali, ma so di farcela. In questo senso, la gente può scrivere di me quello che vuole, la cosa mi lascia indifferente. Ma se criticano un concerto o un CD, allora sì che fa male.



Robert Frederick Zenon Geldof è nato il 5 ottobre 1951 vicino Dublino. È stato la voce dei Boomtown Rats. gruppo punk i cui brani, fra cui gli evergreen «Rat Trap» e «I Don't Like Mondays», tra il 1977 e il 1982 sono entrati ben 15 volte fra le top 20. Nel 1986 ha inaugurato la carriera di solista e da allora ha prodotto quattro album. Dal 2002 ha ottenuto diversi riconoscimenti per la carriera musicale, di cui l'ultimo, il «Brit Award for Outstanding Contribution to Music». nel 2005. Oltre che contro la povertà in Africa Geldof si è battuto anche contro la discriminazione dei padri e per una revisione della giurisprudenza britannica in materia di potestà genitoriale. Nel 1998 ha ottenuto l'affidamento delle quattro figlie Fifi Trixibelle, Peaches, Pixie e Tiger Lily. Oggi Geldof vive a Londra con la compagna Jeanne Marine e le quattro figlie.

Ha la sensazione che il lavoro di musicista venga messo in ombra dalle sue altre attività?

È più che una sensazione, è una certezza. Ma è una cosa comprensibile. Prenda ad esempio i Beatles. Non che mi voglia paragonare al loro genio musicale, ma prendiamoli ad esempio: sono apparsi in un'epoca importante della storia sociale. Quello che hanno fatto con le pettinature e gli abiti è andato ben oltre il mondo della musica. Con il loro stile hanno influenzato il loro tempo molto più che con i loro brani. Oggi tutti ricordano le loro canzoni, ma all'epoca era l'aspetto sociale che ne alimentava la celebrità, non il fatto che cantassero «She loves you, yeah, yeah, yeah».

Che cosa significa per lei la ricchezza? Davvero poco, il che potrebbe anche sorprendere. Sono felice di navigare in buone acque dal punto di vista economico, questo sì, ma non ne faccio un vanto. Non ho uno stile di vita dispendioso, e non perché sono avaro, ma perché non ne sento il bisogno. Sono cresciuto in Irlanda in una famiglia con pochi mezzi, ed è stata davvero dura. Ho quattro figlie e non voglio mai più essere povero.

Ha già pensato a come vorrebbe che un giorno la gente si ricordasse di lei?

La cosa mi è del tutto indifferente. Davvero. Me lo chiedono spesso, eppure non mi interessa affatto. Sarò morto, quindi cosa vuole che me ne importi? Nei necrologi parleranno di una mediocre popstar che ha scritto «I Don't Like Mondays» e che ha fatto il Live Aid e il Live 8.

Preferisce essere percepito come musicista o come attivista politico?

Quando sono attivo a livello politico vorrei essere percepito come una persona che sa quello che dice. Quando sono in concerto, invece, quella persona va dimenticata. La sua è una buona domanda, perché la metà del tempo i politici vogliono che metta un autografo sull'album per la figlia, e l'altra metà il pubblico dei concerti vuole che parli degli argomenti per i quali si impegna insieme a me. Insomma, per la gente è difficile mantenere separati i due livelli, mentre per me non è assolutamente un problema.

Sembra che lei non abbia problemi a indurre la gente ad ascoltarla.

Dipende dal fatto che sono irlandese. Ho il dono della retorica, anche se in realtà si tratta di una maledizione. Ho un modo speciale di parlare di queste cose, che spinge la gente a starmi a sentire. Penso che abbia a che fare con la passione che la anima.

Davvero? (ride)

Sì. Nel corso degli anni ha incassato non poche critiche, ma non per questo ha gettato la spugna. È coriaceo, ha proprio la stoffa del politico.

Da giovane avrei voluto fare il giornalista oppure il politico. Oggi credo che quello del politico sia un compito davvero terribile, perché le aspettative dell'opinione pubblica sono semplicemente troppo alte. Sono convinto che sia controproducente sovraccaricare di lavoro le persone che eleggiamo e non dare loro tempo a sufficienza per poterlo svolgere fino in fondo. All'inizio del XXI secolo sarebbe ora che i nostri politici si concentrassero sull'essenziale. Che analizzassero, si prendessero tempo, leggessero, si informassero e adottassero provvedimenti efficaci.

Si considera un visionario?

Non sono un visionario, ma la gente erroneamente mi crede tale. Non sono neppure un idealista. Sono un pragmatico, e basta. I nostri problemi dobbiamo affrontarli adesso, è decisivo per il nostro futuro. Ma non cerco di immaginare come sarà il mondo fra cinquant'anni. Sarebbe del tutto assurdo e, dal punto di vista economico, semplicemente ridicolo.

Gli analisti e i futurologi le darebbero torto.

Può darsi. Ma quand'ero piccolo avevano previsto che oggi saremmo andati in giro su minirazzi. Si guardi intorno: non è successo. La società si evolve in modo strano. Chi avrebbe mai creduto che il giovane Bob Geldof, che rifiutava di andare a scuola, un giorno avrebbe incontrato capi di Stato e prodotto musica di successo? Tentiamo con ogni mezzo di elaborare parametri per far funzionare il mondo, ma dovremmo considerare anche i criteri elastici, come ad esempio la natura umana.

Ma torniamo al Live Aid. Il Live Aid è stato il primo esempio di medium globale, anche se all'epoca nessuno avrebbe potuto immaginare che nel giro di due anni sarebbe esplosa una computerizzazione su larga scala, base del fenomeno del tutto inaspettato della globalizzazione.

Che cosa pensa della globalizzazione?

Mi chiedo perché la globalizzazione abbia generato un progresso economico in tutto il mondo, tranne che in un continente. Per capirlo dobbiamo chiarire quali sono i suoi effetti. È evidente che non ne abbiamo com-

preso la vera entità, eppure chi è sufficientemente ricco può fare man bassa. I poveri, invece, non hanno questa possibilità.

Prendiamo ad esempio i coltivatori di caffè in Etiopia: essi non sanno che cosa sia la globalizzazione, eppure li sta portando alla rovina. Questo perché paesi come l'Indonesia e il Vietnam sono entrati nel mercato del caffè con un prodotto pregiato e hanno abbattuto i prezzi del 50 per cento. Così i contadini etiopi non hanno soldi per comprare da mangiare e soffrono di nuovo la fame. Tutto questo è ingiusto. Di conseguenza ci saranno sempre persone che per vivere meglio dovranno dipendere da altri e ci saranno sempre disoccupati che non potranno esprimere i loro talenti; eppure ogni individuo ha diritto in certa misura a un miglioramento della propria qualità di vita. E oggi, con la globalizzazione, tale diritto sarebbe realizzabile: siamo sufficientemente benestanti per generare un sistema di benessere globale.

Ha detto di non ritenersi un visionario. Ma glielo chiedo lo stesso: dove vede l'Africa nel contesto globale fra 50 anni?

Credo che l'Africa possa essere un continente molto sano. Fra 50 anni mi piacerebbe essere ancora vivo per vedere l'Africa come potenza economica nuova e dinamica. Cosa secondo me inevitabile, perché questo continente ha il vantaggio comparativo della povertà e ha quindi tutti i presupposti che l'economista Adam Smith definiva come il motore di una società basata sull'economia di mercato. <

Bob Geldof e l'Africa

La povertà vista da vicino: l'eccentrico irlandese è andato oltre la mera raccolta di fondi. Negli ultimi 20 anni è stato più volte in Africa.

Bob Geldof è diventato famoso in tutto il mondo per i suoi appelli appassionati, spesso radicali, contro la povertà in Africa. La sua lotta contro la fame comincia nel 1984. All'epoca i Boomtown Rats non sono in testa alle classifiche e il cantante è più spesso a casa che in tournée. «Era ottobre, l'inverno incombeva e io mi piangevo addosso perché non avevo successo». Ma una trasmissione alla BBC gli fa relativizzare i suoi problemi e lo spinge a dare una svolta alla sua vita. Il documentario spiegava che in Etiopia 13 milioni di persone rischiavano di morire di fame. Invece di fare una donazione Geldof decide di impegnarsi in prima persona. È così che scrive «Do They Know It's Christmas», un single inciso dai più noti musicisti inglesi dell'epoca. Il brano, registrato il 25 novembre e uscito due settimane dopo, balza subito in testa alle classifiche e in Gran Bretagna mantiene il primo posto per cinque settimane.

Se ne vendono tre milioni di copie e Geldof promette che ogni singolo penny andrà in beneficenza. Purtroppo però le autorità inglesi non sono disposte a rinunciare all'IVA e il musicista finisce in prima pagina per aver attaccato pubblicamente l'allora primo ministro Margaret Thatcher. Su pressione dell'opinione pubblica la premier cede e restituisce l'importo trattenuto. «Speravo di poter raccogliere 72 000 sterline da devolvere in beneficenza. Di fatto, però, ne entrarono 8 milioni. Avevamo creato un fenomeno che sarebbe durato nei 20 anni a venire». Per gestire il denaro viene istituita la fondazione «The Band Aid Charity Trust», attiva tutt'oggi.

Nel 1985 Geldof organizza il Live Aid. Il concerto, che si tiene il 13 luglio in diverse città – tra cui Londra, Filadelfia, Sydney e Mosca – è seguito in diretta da circa 1,5 miliardi di spettatori in 100 paesi e genera circa 150 milioni di sterline devoluti alla lotta contro la fame. Gli sforzi umanitari di Geldof sono coronati da una nomina al premio Nobel e dall'onorificenza di cavaliere.

Nel novembre 2004 «Do They Know It's Christmas» viene riproposto da «Band Aid 20», un gruppo che riunisce le rock e le popstar più in vista del momento, e già la prima settimana se ne vendono più di 200000 copie. Nel luglio del 2005, in concomitanza



Nel 2005 la BBC ha trasmesso il documentario in sei puntate «Geldof in Africa». Geldof: «L'Africa è straordinaria, meravigliosa».

con il vertice del G8 in Scozia, Geldof organizza il Live 8, una serie di concerti tenutisi nei paesi del G8 e in Sudafrica che generano 200 milioni di dollari da devolvere in beneficenza. L'obiettivo di costringere i capi di Stato a occuparsi attivamente della povertà in Africa viene centrato: il 7 luglio i leader del G8 decidono infatti di aumentare gli aiuti all'Africa di 25 miliardi di dollari fino al 2010. Geldof viene nuovamente proposto per il premio Nobel, stavolta per il 2006, e in dicembre riceve il «2005 Nobel Man for Peace Award». Alle numerose onorificenze ottenute nel corso degli anni si sono tuttavia affiancate anche molte voci critiche, che lo hanno accusato di volersi fare pubblicità. «Questo tipo di critiche non mi tange. lo conosco le mie motivazioni e questo mi basta», risponde l'artista. mb

@ proposito

3

Annuversario

Che il mio PC si ringalluzzisce volentieri nei panni del censore ve l'avevo già confessato a denti stretti nei miei precedenti sfoghi. Ma che pretenda di saperne una più del libro, questa poi... «Il messaggio non ha oggetto. Vuoi spedirlo ugualmente?» Invece di darmi una mano sul lavoro, il sapientone mi interrompe continuamente con le sue stupide domande. «È ovvio che devi spedirlo, imbecille!», penso tra me e me, «è il mio indirizzo di lavoro, e in fin dei conti credo di sapere cosa mi mando!». E per accontentarlo senza troppe lungaggini non ne ho né voglia né tempo - butto giù un rapidissimo «sdfsdf» nella riga dell'oggetto.

Il mio computer non è capace di leggere, questo lo so. Ma lo saprà anche lui? Forse con le sue insistenti domande «Salruth.hafen@credit-suisse.com

vare adesso?», «Confermi di voler salvare?», «Veramente?», vuole solo vendicarsi del fatto che ignoro sistematicamente i suoi suggerimenti di ortografia e grammatica. Gli lascio contare le parole, nient'altro. Ovviamente il mio collega elettronico se ne intende anche di Internet, e, manco a dirlo, più di me. Con il suo complice Google mette a dura prova la mia sopportazione. Facciamo un esempio: lancio una ricerca su Mussorgski. Ed ecco che ribadisce a tinte rosse: «Forse cercavi: Mussorgsky»? No, credo di no, ma per sicurezza ci do un'occhiata. Ultimamente però l'ho colto in flagrante. Stavo ricercando informazioni sull'argomento «anniversario» e mi è scivolata una vocale. Nessuna reazione, nessun perentorio «Forse cercavi». Senza battere ciglio il mostro mi ha rifilato 228 risultati per «annuversario», e per giunta in soli 0,11 secondi. Beccato: mi sto ancora spanciando dalle risate e lui, per una volta, si è ritirato in un compassato silenzio.

Annuversari a parte, il 2006 è un vero anno di anniversari. Il Credit Suisse festeggia il 150° di fondazione, la Guardia svizzera cinque secoli di servizio, e Mozart – non passa giorno che non lo si ripeta – Wolfgang Amadé Mozart emise il primo vagito 250 anni fa. A metà gennaio anche Wikipedia ha raggiunto il primo lustro. Oggi la colossale enciclopedia libera su Internet propone oltre tre milioni di articoli in 200 lingue diverse. Anche se ultimamente è balzata alla ribalta a causa di ripetute informazioni errate, non tutto è perduto: in fondo anche Mozart compose la sua prima importante opera soltanto a otto anni.

credit-suisse.com/emagazine

«Live chat» con Tranquillo Barnetta

Il conto alla rovescia è iniziato. Quando questa edizione del Bulletin raggiungerà i primi lettori – il 22 febbraio – esattamente 107 giorni ci separeranno dalla grande festa, la più imponente manifestazione sportiva di tutti i tempi. E fino a che tutti i 150 000 esemplari della rivista saranno stati recapitati, saranno anche alcuni giorni di meno. Per fortuna. Il 9 giugno, puntualmente alle ore 18, avranno inizio a Monaco i Campionati mondiali di calcio. Finalmente. Il principale appuntamento per i sostenitori della nazionale rossocrociata è però fissato per il 1° di luglio, quando gli undici di Jakob Kuhn affronteranno il Brasile a Francoforte nei quarti di finale. Non credete che arriveremo a tanto? I campioni in carica sfoggiano una forma invidiabile e sinceramente sarebbe illusorio supporre che le stelle della «seleçao» vengano eliminate prima...

Per soddisfare l'interesse del momento, su emagazine — www.credit-suisse.com/calcio — abbiamo ampliato lo spazio dedicato al calcio, e prima del fischio d'inizio gli appassionati vi troveranno di che palleggiare con gli amici, dagli aneddoti

La Svizzera è una fucina di talenti. Questo permette di guardare con fiducia agli Europei del 2008.



spassosi alle chicche per iniziati. E una chat in diretta con Tranquillo Barnetta dove la collochiamo? Spassosa è senza dubbio, e con le domande giuste il professionista del Bayer 04 Leverkusen rivelerà certamente anche interessanti informazioni sulla vita nella Bundesliga, concedendo uno sguardo dietro le quinte di un importante club che ancora pochi anni faceva furore in Champions League.

Ma c'è un limite a tutto. Che Barnetta voglia già svelare lo schieramento di partenza del match contro la Francia non è affatto garantito...

Mercoledì 15 marzo 2006 la BayArena ospiterà una chat con Tranquillo Barnetta, che risponderà in diretta alle domande dei tifosi. schi

Live chat con Tranquillo Barnetta: mercoledì 15 marzo, dalle ore 18 alle 20. Per ulteriori informazioni visitate il sito:

www.credit-suisse.com/calcio



Creiamo possibilità Milioni di persone in Paesi in via di sviluppo e in transizione vivono come sempre in condizioni di povertà. Circa 300 tra collaboratori e collaboratrici di Swisscontact si impegnano in 25 Paesi per lo sviluppo dell' economia privata e sociale in stretta collaborazione con i loro partner locali, sulla base del principio dell'aiuto ad aiutarsi. Con la Sua donazione può sostenere la strada per uscire dalla povertà. Un grazie di cuore. Conto postale 80-29768-1 / www.swisscontact.org





— Perché vi sentiate sicuri a casa vostra.



BOX. L'assicurazione economia domestica della Winterthur.

Sentitevi a casa. Con la sicurezza di cui avete bisogno. 24 ore al giorno, 365 giorni all'anno. Telefono 0800 809 809, www.winterthur.com/ch oppure direttamente dal vostro consulente.

