

bulletin

La rivista del Credit Suisse · Numero 1 · Febbraio 2005 · Anno 111

Rinnovamento: Merian, una donna va per la sua strada; mestieri a tempo; la Cina chiama
Mercato residenziale in buona salute; l'intervista: Leonhard Fischer, CEO della Winterthur





I caseifici alpini di Furna erano ormai completamente obsoleti, i requisiti di igiene e sicurezza non più rispettati. Un duro colpo, in quanto ai montanari mancava il denaro per il risanamento. Il loro futuro era a rischio. Ma, grazie al sostegno dell'Aiuto Svizzero ai Montanari, l'attività sopra Furna potrà vivere ancora: quest'estate si tornerà a fare il formaggio. Le Alpi da sanare, però, sono ancora molte. Dunque: date anche voi un aiuto.

Aiutate anche voi con una donazione: CCP 80-32443-2 o www.berghilfe.ch



Schweizer Berghilfe
Aide Suisse aux Montagnards
Aiuto Svizzero ai Montanari
Agid Svizzer per la Muntagna

Aiutiamo i montanari.
Con il vostro aiuto.



Persino a Flint, nel Michigan, possono celarsi opportunità

Dopo la partita, è già prima della partita. Con questa frase l'allenatore della nazionale tedesca Sepp Herberger si riferiva alla vita dei calciatori tra una partita e l'altra. Ma sostituendo «partita» con «rinnovamento» si ottiene la descrizione perfetta del ritmo della nostra vita, dettato da cambiamenti più o meno drastici. A cominciare dalla nascita. Segue il primo giorno all'asilo, l'inizio della scuola, l'ingresso nel mondo del lavoro, il pensionamento. L'uomo deve costantemente staccarsi da contesti diventati familiari per confrontarsi con situazioni nuove. Per taluni è una sfida, per altri fonte d'inquietudine. Ma per tutti vale lo stesso adagio: ogni cambiamento comporta rischi ma anche opportunità.

Le svolte, si sa, restano scolpite nella nostra memoria. Un giorno che non dimenticherò mai è un lunedì dell'agosto 1981, quando a 17 anni salii su un aereo per andare un anno negli Stati Uniti come studente di scambio. La mia destinazione: Flushing, un piccolo e tranquillo sobborgo di Flint, nel Michigan. Negli ultimi anni questa cittadina, in passato nota per la sua fiorente industria automobilistica, è diventata famosa nel mondo perché protagonista di uno dei polemici documentari di Michael Moore. Nel 1981 Flint aveva già imboccato il viale del tramonto, e il Middle West non corrispondeva affatto all'immagine che mi ero fatto del sogno americano guardando la televisione. Tuttavia, ben presto la lingua cessò di essere un grosso ostacolo, feci le prime conoscenze e familiariz-

zai, più o meno, con il fantomatico sistema scolastico e di dating (il cosiddetto «dating» non è altro che il ferreo regolamento di corteggiamento tra i ragazzi delle highschool americane). E anche su Flint riuscii a scovare alcuni aspetti positivi. Decisivo per il mio benessere generale non fu però lo scenario – tutt'altro che pittoresco – bensì soprattutto la famiglia che mi ospitava, con cui mi trovai proprio bene. In parole poche: questa mia avventura in un mondo nuovo e a me sconosciuto si rivelò positiva e influenzò in modo duraturo gli anni a venire.

Viviamo in un'epoca in cui gli eventi si susseguono sempre più rapidamente. È dunque importante avere il coraggio di rinnovarsi per poter vedere, oltre ai rischi onnipresenti, anche le opportunità, cogliendole ogniqualvolta possibile.

Il team del Bulletin ha coniugato il verbo «rinnovarsi» non solo per il tema in primo piano, ma anche per la rivista stessa. A 110 anni suonati, il periodico del Credit Suisse cambia veste per indossarne una più frizzante e di più facile lettura. I nostri grafici si sono rimboccati le maniche e hanno escogitato mille espedienti per consentire ai nostri lettori di orientarsi in modo più rapido ed efficace. Le pagine azzurre dedicate agli investimenti sono inoltre state traslocate in un apposito inserto, arricchito di informazioni e analisi del dipartimento Research del Credit Suisse. A noi rinnovarci piace, speriamo anche a voi.

Daniel Huber, caporedattore del Bulletin



**CREDIT
SUISSE**

La vostra nuova auto? Finanziatela subito e senza difficoltà.

Partite anche voi verso la nuova primavera dell'auto. Come? Grazie ai nostri finanziamenti, che vi permetteranno di acquistare la vettura dei vostri sogni. Leasing d'automobili o Credito privato? A voi la scelta. In ogni caso potrete beneficiare delle nostre interessanti condizioni. Contattate subito uno dei nostri specialisti.

Leasing d'automobili: **0844 000 440** o www.credit-suisse.com/leasing

Credito privato: **0800 800 100** o www.credit-suisse.com/credito-privato

Primo piano: rinnovamento	06	<u>Metamorfosi</u> Maria Sibylla Merian, una vita ricca di sfide
	10	<u>Emigrazione</u> Una famiglia americana cerca l'America in Svizzera
	12	<u>Carriera</u> Il posto a vita è ormai démodé
	16	<u>Vita di quartiere</u> La vallée du Flon di Losanna vive una rinascita
	22	<u>Cina</u> Le imprese svizzere scoprono l'Impero di Mezzo

Credit Suisse

Business	28	<u>Winterthur</u> Il CEO Leonhard Fischer e la vita nella sicura Svizzera
	30	<u>Bilanci di esercizio</u> Come orientarsi nella giungla dei dati
	32	<u>Anniversario</u> La Bank Leu compie 250 anni e regala un libro alla città di Zurigo
	34	<u>Notizie stringate</u> Novità in tema di gestione e successione patrimoniale
Sostegno	36	<u>Società</u> Il Credit Suisse aiuta un villaggio SOS in Nicaragua
	38	<u>Sports Awards</u> Dal 1950 la Svizzera premia i suoi migliori sportivi
	40	<u>Formula 1</u> Villeneuve e Massa, una coppia di piloti che promette scintille
	43	<u>Cultura in breve</u> L'icona del jazz Dee Dee Bridgewater in tournée svizzera
Finanza	>	Research Monthly: l'inserto con analisi e proposte d'investimento

Economia	44	<u>Investimenti esteri</u> La Svizzera partecipa ai flussi finanziari globali
	48	<u>Azioni</u> L'insider trading può anche essere legale
	50	<u>Immobili</u> L'edilizia residenziale svizzera è in grande fermento
	54	<u>Telefonia mobile</u> Apri gli occhi e ascolta
	57	<u>Appunti di lettura</u> Segnalazioni editoriali per gli uomini d'affari

Leader	58	<u>Karlheinz Böhm</u> Da stella del cinema a operatore umanitario
In punta di mouse	62	<u>@ proposito</u> Persi e dispersi nel www
	62	<u>emagazine</u> Filo diretto con i nostri esperti ipotecari
Sigla editoriale	57	



Giaggiolo susinario con farfalla esotica.
Acquerelli e inchiostri da stampa su pergamena.



Testo: Marcus Balogh Immagini: Maria Sibylla Merian

La meravigliosa metamorfosi dei bruchi

Artista, ricercatrice e non da ultimo avventuriera desiderosa di rinnovarsi e scardinare i pregiudizi del suo tempo.
La vita di Maria Sibylla Merian sarebbe insolita anche oggigiorno.

Nel giugno del 1699 due distinte signore affrontano un viaggio davvero inconsueto. Maria Sibylla Merian e sua figlia Dorothea s'imbarcano nel porto di Amsterdam per raggiungere l'altro capo del mondo: il Suriname. L'allora colonia olandese si trova a 9600 chilometri da Amsterdam, nel limite settentrionale del Sudamerica, incuneata fra Guyana, Guyana Francese e Brasile.

Lo spirito avventuriero di Maria Sibylla Merian, nata 52 anni prima a Francoforte sul Meno, mal s'intona con i costumi di un'epoca in cui le donne viaggiano solo in compagnia degli uomini, come mogli o domestiche. E, se proprio viaggiano da sole, spesso significa che hanno

già vista scalfito la loro reputazione. Ma Maria Sibylla Merian non teme il rinnovamento e l'ignoto. Un atteggiamento, questo, che per lei è del tutto naturale: la casa paterna a Francoforte era stata frequentata da artisti e scienziati, e la mente sveglia di Maria Sibylla, nonché il suo talento artistico, erano stati incoraggiati anziché soffocati. Anche quando a tredici anni aveva preferito occuparsi di bruchi e farfalle invece di ricamare stoffe...

Nonostante queste libertà e l'attrazione per gli insetti, Maria Sibylla Merian trascorre i primi tre decenni della sua esistenza senza porre troppe sfide alla normalità: prende marito, si trasferisce a Norimber-

>



Sopra: tulipani, uva spina e tentredine del ribes; sulla bacca si trova la larva di una tentredine, simile a un bruco.

Sotto: il tulipano, un motivo caro ai pittori di fiori di allora. L'immagine risale probabilmente al periodo 1670–1675.

ga, mette al mondo figli, disegna, incide lastre di rame, continua a studiare gli insetti. Più inconsueto è il fatto che fra il 1675 e il 1680 pubblica un libro illustrato in tre parti sulla flora; tuttavia, essendo inteso come modello per ricami e disegni per studentesse di liceo, la sua autrice non trasgredisce alcun tabù.

Ragni, coleotteri, bruchi – e una cesura

Un tabù viene invece infranto da un'altra pubblicazione. Parallelamente all'uscita dell'ultima parte del libro sulla flora, Merian pubblica un'opera molto più ambiziosa: «La meravigliosa metamorfosi dei bruchi». Il libro comprende 50 calcografie che riproducono fedelmente una o più specie di insetti nei diversi stadi della loro vita: come bruco o larva, chiusi nel bozzolo o appena usciti, in volo o appoggiati su una foglia.

Con questo lavoro s'addentra in un campo riservato al sesso maschile: la scienza. Inoltre ricopre con tanta bravura entrambi i ruoli di naturalista e artista che il poeta Christoph Arnold le dedica una poesia in cui ne elogia apertamente il coraggio. Nel periodo che segue alla pubblicazione del riuscito libro sui bruchi si compie un secondo rinnovamento radicale: nel 1685 Maria Sibylla Merian viene a contatto con i labadisti, un movimento protestante che prende a riferimento l'ideale di vita cattolico-monastico. Verosimilmente, gli insegnamenti dei labadisti le fanno impressione: si separa dal marito ed entra con figlie e madre in una loro comunità.

Le Merian rimangono dai labadisti per cinque anni. Di questo periodo si sa poco o nulla. L'autrice Natalie Zemon Davis, nella sua biografia dedicata a Maria Sibylla, scrive: «Più tardi Merian non disse alcuna parola sui labadisti, nessun giudizio, nessuna presa di posizione, nessuna frase critica. Ma è evidente che questo «ritiro» di cinque anni a Wieuwerd non fu altro che un periodo di «metamorfosi», di crescita mimetica, un periodo di apprendimento per una donna che non si faceva vincolare».

Nel 1691, dopo la morte della madre, Maria Sibylla Merian inaugura una nuova fase della sua vita: lascia i labadisti e si trasferisce con le figlie ad Amsterdam.

Seconda metamorfosi ad Amsterdam

La città portuale di Amsterdam è un fiorente centro commerciale e culturale. Con 200 000 abitanti è anche un luogo in cui una donna sola può farsi strada. Maria Sibylla si costruisce un'esistenza propria e autonoma: disegna, riprende a insegnare pittura, commercia attrezzi da disegno e pubblica le proprie opere.

In questi anni i suoi libri sui bruchi trovano posto nelle biblioteche scientifiche, e le sue tesi sulla riproduzione degli insetti trovano orecchie pronte ad ascoltarle. Uno fatto tutt'altro che scontato: in primo luogo perché Sibylla Merian è una donna, e in secondo luogo perché

la scienza, ancora pochi decenni prima, aveva sostenuto che gli insetti nascessero spontaneamente nel fango imputridito.

Grazie alla sua opera, Maria Sibylla Merian può accedere alle collezioni di scienziati cui è legata da amicizia. Queste raccolte comprendono meravigliose farfalle provenienti dalle colonie olandesi. Ma come sono fatti i bruchi da cui sono nate? Il suo spirito di ricercatrice non si placa: nel febbraio del 1699 comincia a vendere tutti i suoi averi, quattro mesi più tardi volta di nuovo pagina e parte per il Suriname.

Giunta in questo paese si dedica assiduamente alla ricerca. Alleva bruchi, colleziona insetti e con le sue serve di colore effettua lunghi viaggi. Ma la vita è dura e ricca di insidie: serpenti, zanzare, formiche aggressive, il periodo delle pioggie, il clima tropicale. Più tardi scriverà: «...in questo paese vi è un caldo tale che si può fare il proprio lavoro solo con gran dispendio di forze, e c'è mancato poco che lo pagassi con la vita...».

Pagare con la vita: per Maria Sibylla Merian il viaggio nel Suriname non è un semplice diversivo. La sua passione-ossessione per gli insetti l'ha spinta sin qui. E dopo averla soddisfatta con centinaia di immagini riportate su dozzine di album, con innumerevoli insetti, iguane, serpenti, rospi e piante immersi in aquavite, vuole una cosa soltanto: tornare a casa. Esattamente due anni dopo la partenza dall'Olanda, la sua nave salpa da Paramaribo in direzione di Amsterdam.

L'interesse dello zar Pietro il Grande

Quattro anni dopo il rimpatrio, ad Amsterdam esce il suo libro sugli insetti. Sulla copertina campeggiava il suo nome, quale autrice ed editrice. Le 60 calcografie raffigurano la fauna e la flora considerandone le interdipendenze, mentre il testo che le accompagna informa sulla riproduzione e l'alimentazione degli animali proposti. Per i naturalisti il libro sugli insetti è una lettura obbligata e Merian diventa una personalità di fama internazionale. Quando lo zar Pietro il Grande visita Amsterdam, invia il suo medico personale dalla «signorina Merian» per comperare alcuni dei suoi acquerelli.

Maria Sibylla Merian muore nel 1717: famosa, rispettata e benestante. Sia «La meravigliosa metamorfosi dei bruchi» sia il libro sugli insetti verranno regolarmente stampati fino a Settecento inoltrato. Il naturalista Carl von Linné lavorerà con queste opere per la creazione del suo sistema tassonomico. Sei piante, nove farfalle e due coleotteri saranno battezzati con riferimento alla ricercatrice.

Nonostante la notorietà di cui godeva nel XVII e XVIII secolo, molte fasi della vita di Maria Sibylla Merian restano avvolte nel buio. Probabilmente non si saprà mai con esattezza cosa la spinse a separarsi dal marito Andreas Graff, ad aderire alla comunità dei labadisti e a lasciarla dopo cinque anni. Essa si sottrae così alla penna dei biografi con la stessa abilità con cui superò gli ostacoli che allora erano imposti alle persone del suo stesso sesso. <



Sopra: raffigurazione dello sviluppo della *Gastropacha populifolia* e della sua alimentazione. Da notare che Maria Sibylla Merian si sbagliò: i bruchi della farfalla si nutrono di foglie, non di erba. Sotto: parte di una serie di studi per calcografie che purtroppo non vennero mai eseguite.

Testo: Michèle Bodmer-Luderer Foto: Eva-Maria Züllig

Il nuovo sogno americano? La Svizzera!

Vivere il sogno americano negli Stati Uniti costa fatica: la casa, i figli, le automobili... Gli impegni sono così tanti che rimane poco tempo per rilassarsi e godersi ciò che si è realizzato. Dopo anni di duro lavoro, la famiglia Schreier decise di rinnovare la propria esistenza e trasferirsi in Svizzera.

Perché proprio la Svizzera? «Perché no?» replica Paul Schreier. «Mia moglie Marge ed io desideravamo dare una svolta avventurosa alla nostra vita. Non volevamo diventare una di quelle coppie di mezz'età parcheggiata su un binario morto», afferma il cinquantatreenne giornalista e consulente in comunicazione. «Volevamo trasferirci in Europa per permettere alle nostre figlie di conoscere altre culture: abbiamo quindi colto al volo la prima occasione allettante che ci si è offerta. E questa era in Svizzera. Ora risiediamo qui da quattro anni e ne siamo entusiasti.»

Questo è in sintesi il racconto di come la famiglia Schreier lasciò la sonnolenta cittadina costiera di Rye, nel New Hampshire, per approdare in Svizzera. In verità la pianificazione e l'attuazione del trasferimento all'estero furono tutt'altro che semplici. «Un giorno, dopo quindici anni di attività come editore di una rivista specializzata per utenti di computer, con settimane lavorative di quasi sette giorni, mi sono reso conto di dedicare troppo poco tempo alla famiglia», descrive Paul il momento cruciale della sua scelta. Chiuse la ditta e si concesse sei mesi di pausa, durante i quali mise in piedi un'attività di consulenza in qualità di redattore per i partner d'affari nel ramo elettronico conosciuti nel corso degli anni. «Scrivere è un lavoro che si può esercitare ovunque, basta avere un accesso a Internet, un telefono e le relazioni giuste. Volevamo sfruttare questo vantaggio; mia moglie ed io abbiamo così deciso di smettere di parlare del nostro sogno di trasferirci oltreoceano e di cominciare a realizzarlo.»

Nella classifica delle destinazioni preferite da Paul e Marge l'Inghilterra svettava al primo posto, ma le formalità di carattere giuridico per la fondazione di un'impresa nell'Unione europea si rivelarono troppo onerose in termini di tempo e costo. «Dovevamo quindi considerare altre opzioni. Avevo sentito che la politica di promozione economica in Svizzera era più favorevole verso le nuove imprese, e questo indipendentemente dalle loro dimensioni. Ho quindi redatto un business plan e contattato il servizio di promozione economica dei cantoni di Berna e Basilea», racconta Paul. «Poi, con il competente aiuto dei miei avvocati elvetici, ho fondato una ditta in Svizzera. La prima cosa che la ditta ha fatto è stato assumermi, di modo che ho potuto richiedere il permesso B e lavorare nel Paese».

Da quel momento le cose sono evolute molto rapidamente, benché Paul fosse stato in Svizzera solo una volta per riunioni di lavoro e sua moglie non vi avesse mai messo piede. «Mentre Paul si occupava di affittare la nostra casa negli Stati Uniti, ho incontrato a Berna un consulente in traslochi internazionali per cercare un appartamento», spiega Marge. «Nutrivo sentimenti contrastanti poiché molti punti erano ancora in sospeso. Ma prima o poi bisognava azzardarsi a fare il grande passo».

La vigilia dell'ultimo giorno di scuola, nel giugno 2001, Marge e Paul Schreier informarono le figlie Jenna e Antonia del proposito di trasferirsi in Svizzera. Ad agosto i quattro erano già installati in un appartamento a Berna e un mese dopo le figlie, che allora avevano dodici e sette anni, frequentavano l'International School di Berna. «Alla più giovane, Antonia, il cambiamento non pose nessun problema. A quell'età i bambini vogliono semplicemente stare con mamma e papà. Jenna invece era scontenta, ma non lo fu per molto», rammenta Marge. In poco tempo la famiglia fu conquistata dal fascino della capitale. «Abitavamo nel centro città e per la prima volta da anni non possedevamo un'auto, cosa che ci dava un senso di libertà», prosegue Paul. «Io lavoravo a casa, le bambine allacciarono nuove amicizie; quella che ha avuto maggiori difficoltà ad adattarsi al nuovo ambiente è stata Marge». Il primo anno di soggiorno Marge fece fatica ad abituarsi alla cultura e ai costumi, benché non avesse tardato a tessere nuove conoscenze a scuola e nel vicinato. «La barriera linguistica è stata l'ostacolo maggiore. Paul parlava correntemente tedesco perché trent'anni prima aveva lavorato per Siemens in Germania, ma io ero completamente digiuna della lingua tedesca», spiega Marge. «Per alcuni mesi ho frequentato un corso di lingua, ma i modesti progressi nell'apprendimento del tedesco erano poco incoraggianti. Io sono sulla cinquantina, mentre la maggioranza degli altri studenti era più giovane e imparava più facilmente. Oltre al problema della lingua, sentivo anche la mancanza di un'occupazione oltre al ruolo di casalinga. La soluzione era trovare un lavoro, dove tempo di presenza e vacanze fossero conciliabili con quelli delle figlie».

Una fortunata coincidenza portò la famiglia Schreier a Thalwil e all'International School di Horgen. «In quel periodo la scuola stava inaugurando il livello medio-superiore e alla biblioteca scolastica sta-



Volevano dare una svolta avventurosa alla loro vita: nel 2001 i coniugi americani Paul e Marge Schreier si sono trasferiti in Svizzera con le figlie Antonia (a sinistra) e Jenna. «Vivere in Svizzera è un'esperienza preziosa per le nostre figlie», affermano gli Schreier.

vano cercando una bibliotecaria. E Marge ha un master in biblioteconomia», rievoca Paul. Alla famiglia dispiacque lasciare Berna, ma il posto di lavoro era ideale per Marge e le ragazze potevano frequentare la scuola gratuitamente. «Tutto ha combaciato perfettamente: il mio lavoro mi piace molto e le ragazze sono entusiaste della scuola. Abbiamo deciso di restare qui altri due anni e mezzo, affinché Jenna possa terminare la scuola medio-superiore in Svizzera. Lei apprezza di poter semplicemente prendere il bus o il treno per incontrare le amiche in città. I bambini della periferia americana sono molto meno indipendenti da questo punto di vista», spiega Marge.

Per molti aspetti la famiglia Schreier trae beneficio dal fatto di abitare nel cuore dell'Europa. «Vivere in Svizzera è un'esperienza preziosa per le nostre figlie: imparano a conoscere culture diverse e il significato della tolleranza nei confronti delle opinioni altrui. Non abbiamo dato loro un'educazione USA-centrica», afferma Marge. «Quando rientreremo negli Stati Uniti, la nostra figlia minore avrà trascorso più tempo in Svizzera che in America. Sono contenta di essere americana e desidero che Antonia non dimentichi le sue origini. Questo è uno dei motivi per cui rientreremo in patria, anche se sarà difficile lasciare tutto quello che abbiamo costruito qui in Svizzera». <

Corso di svizzero tedesco per anglofoni

Secondo Paul Schreier, scoprire tutte le sfaccettature della Svizzera è possibile solo apprendendo le lingue nazionali. Per tale motivo a suo tempo si era rivolto a Harry Fuchs, un insegnante d'origine tedesca residente da oltre quarant'anni a Zurigo. Harry Fuchs insegna da più di quindici anni lo svizzero tedesco, impiegando come ausilio didattico anche il film «Die Schweizermacher». I benefici tratti da quelle lezioni furono talmente grandi che Paul Schreier propose a Fuchs di scrivere a quattro mani un libro per aiutare gli anglofoni ad apprendere il dialetto svizzero tedesco. Il libro «Die Schweizermacher: A Swiss German Tutorial» si basa sull'omonimo film («I fabbri-casvizzeri») e ne contiene la traduzione integrale dei dialoghi. Quest'anno Fuchs e Schreier hanno pubblicato un secondo volume prendendo spunto dai testi delle canzoni del famoso gruppo zurighese di musica per bambini Schtärneföifi. Il libro include i testi di 64 canzoni, tra le quali figurano anche quelle dell'ultimo CD «Lampefieber». Maggiori informazioni sul tema al sito www.schweizermacher.com.



Noémi Andreska, apprendista di commercio: «Una vita intera dietro una scrivania? No grazie!»

Peter Dändliker, consulente di carriera: «Alcuni raggiungono a 35 anni ciò che i loro genitori hanno realizzato a 50 anni.»

Testo: Ruth Hafen Foto: Eva-Maria Züllig

Un lavoro per ogni stagione

«Finché pensione non ci separi», questa la promessa mantenuta da generazioni di lavoratori. Una promessa ormai fuori moda: nel mondo odierno, ciò che conta è il costante rinnovamento.

Oggi non basta una sola attività per colmare un'esistenza che va facendosi vieppiù lunga. Sono passati i tempi in cui era possibile, e anzi consuetudine, rimanere al servizio di una stessa azienda, dal tirocinio alla quiescenza. PTT e FFS erano il simbolo del posto sicuro, ricercato e conteso da schiere di lavoratori. Fino a qualche decennio fa, migliaia di concittadini erano alle dipendenze dello Stato, che provvedeva a loro «dalla culla alla tomba», o quasi. Nel frattempo, l'organizzazione stessa del lavoro è mutata, le PTT sono state soppiantate da Posta e Swisscom, e ormai solo i più irriducibili fra i nostalgici continuano a rimpiangere l'impiego garantito. Adesso la parola d'ordine è flessibilità a ogni costo.

Da tempi immemorabili il cammino dell'uomo si snoda tra difficoltà e incertezze; per secoli la vita è stata segnata dall'incombere di guerre, carestie e catastrofi naturali. Tra conflitti bellici e crisi economiche, anche i nostri antenati dovettero rimboccarsi le maniche, ed erano pochi coloro che avevano il tempo o l'ardire di rompere con il mestiere di sempre e schiudersi nuovi orizzonti.

In «L'uomo flessibile», il sociologo Richard Sennett analizza la condizione dell'individuo nella società post-industriale, dipingendolo fragile e smarrito, alla deriva in quanto è venuta meno la funzione stabilizzante del lavoro d'antan: «Ormai è superato il concetto stesso di carriera come iter strutturato e lineare, capace di guidare il nostro divenire professionale; in epoche non tanto remote la parabola lavorativa si sviluppava lungo un tracciato prestabilito, toccando una, forse due stazioni; oggi, l'impiego a vita è un modello destinato a scomparire».

Nel terzo millennio, le nuove leve che si affacciano al mondo del lavoro hanno davanti a sé una vita attiva di una quarantina d'anni. Secondo Sennett, un giovane americano fresco di formazione biennale sarà costretto a riciclarla almeno undici volte, rinnovando completamente il bagaglio originario di conoscenze per tre volte. Nel suo libro «Gute Arbeit braucht ihre Zeit», Martin Massow invoca il ritorno a ritmi più umani perché l'eccellenza ha bisogno di tempo e dedizione, ribadendo comunque che la sfida del futuro consistrà nell'apprendimento permanente: «Se il 50 per cento delle nozioni imparate a scuola sono

inutilizzabili dopo 20 anni e quelle di un neolaureato dopo dieci anni, le conoscenze professionali, specie di carattere tecnologico e informatico, sono superate dopo 1–2 anni. Lo stesso sapere accumulato in un tirocinio è obsoleto nel giro di cinque anni».

La chimera dell'impiego stabile

Siccome pure il know-how acquisito nell'ambito del tirocinio tende a degradarsi a scadenze ravvicinate, non sorprende che un crescente numero di adolescenti preferisca ripiegare su qualche occupazione estemporanea: di fronte a un futuro precario non vale la pena di investire troppo nell'addestramento, meglio «fare il venditore di snowboard e divertirsi, tanto è una cosa temporanea». Tuttavia, la maggior parte dei ragazzi continua a optare per una regolare formazione professionale, pur sapendo che il diploma non permetterà più automaticamente di trovare un lavoro stabile. Traguardo, questo, che non è poi neanche più tanto ambito. Lo conferma Noémi Andreska: la sedicenne ha iniziato un apprendistato commerciale nell'agosto 2004, e sebbene l'attività le piaccia e sia contenta che lo studio teorico non l'assorba più del dovuto esclude che continuerà su questa strada: «Una vita intera dietro una scrivania? No grazie!». È incerta se le convenga recuperare la maturità professionale al termine dell'apprendistato, che pure considera una base valida, o se riqualificarsi nel sociale o, ancora, partire per un soggiorno linguistico in Messico; e chissà che non si dedichi alla pittura.

Anche Peter Dändliker, orientatore professionale e consulente di carriera, avverte i segnali di una nuova maniera di vivere e concepire il lavoro. Innanzitutto si accentua il bisogno di essere guidati, specie tra i giovani adulti: «Molti neodiplomati si lasciano scoraggiare dalle difficoltà che incontrano nella ricerca di una sistemazione all'altezza della loro qualifica, e finiscono per accontentarsi di un lavoro di comodo. Dopo un anno o due si vedono preclusa ogni possibilità di reinserirsi nella propria professione, venendosi a trovare in un duplice dilemma: da un lato si sentono bloccati professionalmente e dall'altro sono consapevoli che ne usciranno soltanto rivedendo i propri progetti e >



Walter Lanz, maestro socio-professionale: «Nella nostra società il lavoro riveste un'importanza eccessiva, con effetti tragici per chi ne rimane privo.»

«Rinnovarsi è l'essenza della vita.» Leo Buscaglia

obiettivi. Un fenomeno connesso all'accelerazione che investe tutte le sfere della vita è il manifestarsi della cosiddetta midlife crisis precoce: «Alcuni raggiungono a 35 anni ciò che i loro genitori hanno realizzato a 50 anni». Non è facile reinventarsi in continuazione, inseguendo sempre nuove mete.

Secondo le statistiche della categoria, nel 2003 gli esperti di orientamento professionale hanno consigliato 126 000 persone, l'uno per cento in più rispetto al 2002. Sono principalmente due le fasce di età che si rivolgono a Peter Dändliker: i giovani fino ai 25 anni e le persone di età compresa tra i 40 e 55 anni. Molti sono alla ricerca di un rinnovamento professionale anche se talvolta il coach deve frenare la voglia di trasformazione dell'interlocutore, constatando che spesso non è tanto il lavoro a dover essere ripensato quanto piuttosto la situazione privata in genere. Caratteristica comune a tutti i clienti è la spiccata disponibilità a rimettersi in questione: «Ogni consulenza professionale o in tema di carriera coinvolge la persona nella sua interezza e costituisce quindi una faccenda complessa», avverte Dändliker.

Nel terzo millennio la carriera non rappresenta più un percorso lineare; piuttosto stanno emergendo nuove forme di carriere multiple, a ventaglio. Per Sennett ciò concorre alla crescente dissociazione fra individuo e attività svolta. Al riguardo cita Bill Gates, secondo cui occorre valorizzare il networking, ovvero l'abilità di operare in rete piuttosto che fossilizzarsi in un lavoro senza sbocchi.

Per Walter Lanz vi sono tuttavia anche dei risvolti positivi nel venir meno della continuità nei rapporti lavorativi. Nell'ambito della sua attività di maestro socio-professionale indaga spesso le motivazioni dei suoi allievi. Per la maggior parte di loro il lavoro significa autoaffermazione, senso della vita, soddisfazione e riconoscimento sociale. Prevaleggono quindi gli aspetti immateriali su quelli prettamente finanziari, a dimostrare che il lavoro sopperisce a profondi bisogni spirituali. «Mi chiedo, preoccupato, cosa ne sarebbe di loro se dovessero rimanere disoccupati. Nella nostra società il lavoro riveste un'importanza eccessiva, con effetti tragici per chi ne rimane privo. Se ancor oggi la perdita di lavoro erode l'integrità dell'io, con gravi danni alla salute psichica

Il lavoro come momento di integrazione

Sono molteplici gli interventi a sostegno dei soggetti sociali più deboli. Nella figura del maestro socio-professionale confluiscano le attività di carattere educativo, terapeutico o quant’altro sia finalizzato a promuovere il benessere psicofisico degli assistiti, che vivono in una situazione di handicap per una varietà di ragioni (disabilità fisica o psichica, dipendenza, disoccupazione, detenzione, riabilitazione) e non sono in grado di muoversi autonomamente nell’economia di mercato.

Tali servizi vengono erogati attraverso centri di terapia, recupero e rieducazione, strutture di accoglienza, cliniche psichiatriche, laboratori per l’inserimento dei disagiati. In genere chi si avvia a operare nel sociale proviene da settori quali il paramedico-ospedaliero, sanitario-assistenziale, ma anche da mestieri artigianali e commerciali. La preparazione prevede un corso di due anni e mezzo e si conclude con il rilascio di un diploma. Con l’entrata in vigore nel 2004 della nuova legge che subordina le professioni sociali all’Ufficio federale della formazione professionale e della tecnologia sono state create le basi giuridiche per l’omologazione a livello federale del titolo di maestro socio-professionale.

dell’individuo, è quindi un bene che si vada allentando la rigida etica protestante secondo cui soltanto una vita all’insegna del lavoro e del dovere è degna di essere vissuta». Addio, quindi, a Zwingli e agli altri padri riformatori?

La biografia di Walter Lanz è un esempio eloquente di carriera a più fasi: fin da ragazzo coltiva molteplici interessi, rendendosi però conto che difficilmente potrà conciliare curiosità intellettuale ed estro creativo. Decide quindi di consacrare i primi vent’anni alla giurisprudenza e i successivi all’arte di lavorare il legno. A 45 anni abbandona dunque l’attività di giurista economico e inizia un apprendistato di falegname. «Volevo essere trattato come un apprendista qualsiasi e ho fatto di tutto: pulito il laboratorio, servito la colazione ai colleghi,...». La decisione di ricominciare daccapo viene appoggiata dal suo entourage, e suscita tutt’al più stupore ed incredulità. È in quel periodo che nasce la passione per il «lato oscuro» del vivere per cui, una volta concluso il tirocinio, si iscrive a pedagogia sociale e si specializza nei servizi ai disabili e alle persone in situazioni di disagio. È un campo che lo ap-

Letture e siti consigliati

Richard Sennett: *L'uomo flessibile. Le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale.*

ISBN 88-07-81641-5

Martin Massow: *Gute Arbeit braucht Zeit. Die Entdeckung der kreativen Langsamkeit.*

ISBN 3-453-14840-1

Consulenza in materia professionale, curriculare o di carriera
www.orientamento.ch

Associazione svizzera per l’orientamento scolastico e professionale (ASOSP)

www.svb-asosp.ch

Educazione al lavoro

www.arbeitsagogik.ch, www.agogis.ch

passiona (si veda il riquadro), tanto che oggi accompagna gli aspiranti maestri socio-professionali.

La vita moderna è sempre più dominata dalla necessità di rinnovarsi. Stando a Sennett sarebbe questo lo scotto che dobbiamo pagare al processo teso a eliminare la routine mediante una flessibilizzazione sempre più spinta del lavoro. Nota confortante in questo scenario, le opportunità che si presenteranno a coloro che sapranno gestire costruttivamente il cambiamento, sebbene lo studioso metta in guardia contro le insidie di un sistema che nega ogni forma di stabilità in quanto sintomo di immobilismo, secondo il motto «o ti muovi o rimani fuori».

È opinabile se, come postulato da Sennett, la nostra società sia davvero irrimediabilmente votata a sacrificare tutto al culto del costante rinnovamento. Comunque non nuoce, come ci raccomanda senza una punta di ottimismo Erich Kästner, profondo conoscitore dei mali che affliggono da sempre l’umanità, «cambiare rotta di tanto in tanto, non importa verso quale direzione, lo si scoprirà strada facendo». <



Riscattata dal degrado, la vallée du Flon nel cuore di Losanna coniuga a modo suo l'antico, il restaurato e il nuovo.

Testo: Sabine Pirot Foto: Cédric Widmer

Vallée du Flon: singolare accostamento di antico e moderno

Rinnovamento anziché deperimento: il Flon, antico sito industriale situato nel cuore di Losanna, sta nascendo a nuova vita. Scuole, negozi, ristoranti e cinema lo rendono accattivante di notte come di giorno.



Sullo sfondo del quartiere Flon esteso su ben 50 000 metri quadri troneggia la torre Bel-Air, uno degli emblemi della Losanna borghese e tradizionalista.



Pilastri del modernismo: il bar-ristorante «Pur» (a sinistra) e il cinema Europlex. A lunga scadenza, la vallée du Flon sarà composta per un 60 per cento da costruzioni nuove.



L'entrata pedonale del nuovo parcheggio del Flon ha un'impronta decisamente contemporanea: abbaglianti luci artificiali esercitano nottetempo una magica attrazione.

I fratelli Fifi e Babette Morand, proprietari della boutique Maniak, sono veri pionieri del Flon: «Ci sta a cuore lo sviluppo armonioso del nostro quartiere».

Berlino ha la sua Potsdamer Platz, Parigi il suo quartiere latino; nel cuore di Losanna si estende un rione distinto da tutti: la vallée du Flon. Singolare composizione architettonica, un mix di antico e moderno, appartiene a un'impresa privata, situazione unica in Svizzera. Il Flon è oggetto di una straordinaria opera di recupero e riqualificazione. Da due anni, i 50 000 metri quadri raccolti intorno al centro della città si aprono sul mondo e sono pervenuti ad attrarre due tipologie nettamente distinte di popolazione: i nottambuli che frequentano le celebri discoteche Mad e Atelier Volant nonché i cittadini comuni che amano passeggiare tra i negoziotti di artigianato, le boutique e i ristoranti del quartiere. Hanno cacciato le prostitute, andate a offrire i loro servizi qualche isolato più in là, nella rue de Genève, e costretto gli spacciatori di droga a farsi più discreti. «Quand'ero bambino non mi permettevano di andare a giocare nella vallée du Flon; era una zona di magazzini, di negozianti in frutta e verdura...», ricorda Jean-Marc Regamey, uno dei tre proprietari dell'Atelier Volant.

Sulla Place de l'Europe, la magia dei luoghi comincia a manifestarsi più intensamente. Inospitale inverno, il lastriato grigio e liscio produce una sensazione di freddo – e non solo nella brutta stagione. Eppure, oltre quest'architettura un poco sterile, lo sguardo è attirato irresistibilmente da quello che risulta essere una borgata nel cuore della città. E in questo pomeriggio di gennaio, famiglie intere si riversano... su una pista di pattinaggio all'aperto. Ebbene sì, il Flon si atteggia a Manhattan, con la compiacenza dei numerosi passanti. Alcuni si dirigono frettolosi verso un'imponente costruzione di ispira-

zione modernista, il nuovo cinema Europlex che accoglie ben sette sale. La proiezione pomeridiana sta per cominciare. Una decina di metri più lontano, altre persone salgono la scaletta metallica che porta alla piattaforma di accesso ad alcune boutique; spicca fra queste Miss Saigon, una manna per gli appassionati di tessuti, gioielli e oggetti d'arte provenienti dall'Asia e dal subcontinente indiano. Nella botteguccia a fianco, a porte spalancate, un artigiano restaura magnifici bauli e valigie del tempo che fu. Sennonché al calare delle tenebre, quando i piccoli pattinatori si sono ormai da tempo abbandonati alle braccia di Morfeo e un sapiente gioco di luci e ombre guida i nottambuli nelle loro peregrinazioni, a frequentare la zona è una categoria diversa di visitatori. Lasciata l'auto nel parcheggio sotterraneo, gli adepti di salsa, rhythm and blues o reggae convergono verso l'unica macchia di colore del Flon, un fabbricato arancione che accoglie l'Atelier Volant; la concisione del suo slogan ha di pari solo la sua efficacia: «Tre piani, tre atmosfere». In passato era la sede di una vetreria. La fauna «house» e «techno», dal canto suo, è sedotta dalla facciata sapientemente illuminata del Mad.

La vallée du Flon deve il proprio nome al torrente che l'attraversava. Alla fine dell'Ottocento, vari magazzini cominciarono a sostituire il tessuto urbano allora preponderante, composto da mulini, segherie e abitazioni in affitto, molte delle quali costituite da una sola stanza. Il ruscello del Flon venne canalizzato sotto terra e tonnellate di materiale furono scaricate in loco per riempire il letto del fiume. Il materiale di ripieno vi veniva condotto per ferrovia, la stessa che a tutt'oggi >



Jean-Marc Regamey è uno dei tre proprietari dell'Atelier Volant, luogo d'incontro dei patiti della salsa.



Un antico deposito di caffè ospita il ristorante « Le Louis, villa et dépendances » di Louis Godio.

collega la stazione di Losanna al Flon. In certi punti sono ancora presenti le rotaie che consentivano il trasporto dei vagoni sino ai depositi per scaricarvi il materiale. Ne è testimone il nome rimasto invariato di un vicolo: la Voie du chariot.

Oggi, questi 50 000 metri quadri nel cuore della capitale vodese appartengono alla LO Holding, un'impresa che ha appena incrementato il proprio capitale azionario da 8 a 12 milioni di franchi. Gli azionisti principali detengono la maggioranza delle azioni, quelle rimanenti sono ripartite tra ben 750 azionisti. L'amministratore delegato Paul Rambert è approdato alla holding nel 1999 con una prima missione: negoziare una base legale per riscattare questo rione «under-ground» con una reputazione di quartiere malfamato, i cui difetti ne costituiscono nel contempo l'attrattiva: ghetto per artisti e altri habitué. «Una formidabile sfida», commenta. Occorreva tuttavia rispettare una condizione: la conservazione e il restauro di una quota prestabilita di antiche costruzioni. «Al termine dei lavori, il Flon sarà composto per un 60 per cento da costruzioni nuove; il 40 per cento del parco immobiliare è sotto la tutela della Confederazione. Questo aggregato di nuove costruzioni e antichi palazzi offre un ampio spettro di opzioni locative giacché il prezzo degli affitti al metro quadro va da 80 a 500 franchi l'anno. E quando si tratta di creare soluzioni edilizie nuove preservando strutture esistenti, gli antichi magazzini, ampi spazi dotati di soli muri esterni, non impongono certo grandi restrizioni.

Ma il Flon non ha ancora assunto un aspetto definitivo. Entro il 2007 vedranno la luce tre nuove costruzioni (due per la Scuola Club

Migros e uno per l'amministrazione comunale) che richiameranno un migliaio di utenti al giorno in più. Se sommiamo le centinaia di clienti degli empori Darty e Athleticum che vi si insedieranno a breve, il Flon sarà in grado di contendere alla Place Saint-François l'attributo di cuore palpitante della città. Una mutazione che non dispiace affatto a Louis Godio, proprietario del ristorante «Le Louis, villa et dépendances», locale chic e che fa tendenza per eccellenza. Appartiene all'ultima ondata di nuovi residenti del Flon (ha aperto i battenti nel 2003) e occupa con il suo locale 1000 metri quadri in quello che fu un deposito di caffè. Di questo suo antico impiego rimane soltanto la deliziosa fragranza del ristretto, che Louis Godio serve accompagnato da un'irresistibile specialità fiorentina: un cioccolatino ripieno di semifreddo. Spazioso e confortevole, il Louis si compone di due salottini, un'enoteca con settecento etichette, una zona bistro le cui ampie vetrate danno sulla strada e, al primo piano, di una vasta sala da pranzo con un'atmosfera felpata, dove compiacere i palati più esigenti; sfoggia pavimenti in pietra nera, mobilio e scaffali in rovere del Canada e wengé, un legno africano dalle ricche tonalità cioccolato. «Non avrei mai potuto aprire un ristorante come il mio altrove», asserisce Louis Godio, figlio e nipote di albergatori. E come mai? «Da Bel-Air e Saint-François, tutti confluiscono nel Flon». Tutti, ovvero una clientela chic, à la page ed epicurea. È proprio per l'iniziativa di piccoli imprenditori come Godio, che hanno l'audacia di rinnovare e rinnovarsi, che la vallée du Flon nel cuore di Losanna si sta trasformando in un nuovo, vibrante spazio di convivenza urbana. <



La boutique Picpus, «Atelier de création couture et de stylisme», è nel contempo anche un negoziotto di moda vintage, alla stregua dell'immagine eclettica della vallée du Flon.

Imprese svizzere: concentrazione sulla fascia costiera

I grandi centri economici esercitano una forte attrazione. Di conseguenza, la maggior parte delle imprese svizzere si è insediata a Shanghai, Pechino o Hong Kong. Nelle altre province, talora di dimensioni assai superiori a quelle della Svizzera, ciò capita – e molto probabilmente capiterà anche in futuro – solo di rado. Fonte: Ambasciata svizzera a Pechino / Credit Suisse



— Imprese con investimenti:

Contractual Joint Venture 20
Equity Joint Venture 103
Holding 11
WFOE 205
Branch 96

— Imprese senza investimenti:

Representative Office 169
Liaison Office 1

— Muraglia cinese

— Via della seta

Testo: Andreas Schiendorfer

Anche un lungo viaggio inizia con un primo passo

La Cina, il terzo più grande e il più popoloso paese del mondo, è in pieno rinnovamento. Il commercio svizzero con il gigante asiatico vive una fase di autentico boom, e sempre più imprese elvetiche guardano a est.

«Non importa se un gatto è bianco o nero, l'importante è che prenda i topi». La celebre citazione, spesso ripetuta parlando del miracolo economico cinese, fu formulata nel luglio del 1962 dall'allora 58enne Segretario generale del Partito comunista Deng Xiaoping. Ma sarebbero dovuti passare ancora molti anni prima che – dopo la morte di Mao Tse-tung e l'esautorazione della cosiddetta «Banda dei Quattro», tra cui la vedova di Mao Jiang Qing – il pragmatico politico potesse votarsi ai suoi due obiettivi principali: l'apertura della Cina verso l'esterno e la combinazione di pianificazione economica ed economia di mercato. Una svolta senza precedenti per il Paese del Drago.

L'Impero di Mezzo bastava a se stesso

La Cina è la più antica civiltà del mondo. Le sue quattro grandi invenzioni (la carta, la stampa a caratteri mobili, la polvere da sparo e la bussola) hanno plasmato la storia del genere umano, e la lista non finisce qui se si pensa alla seta, alla porcellana, al calcio e agli spaghetti. L'elenco del patrimonio mondiale dell'UNESCO comprende 30 monumenti culturali e siti naturali cinesi, tra cui la Grande Muraglia e la tomba del primo imperatore di Cina, Qin Shihuangdi, con l'armata di terracotta. Si trovano inoltre le antiche città Lijiang e Pingyao, come pure i villaggi Xidi e Hongcun. Mai sentiti nominare? Non stupisce, poiché il nome «Impero di Mezzo» era la quintessenza di questo atteggiamento: la Cina bastava a se stessa e solo poche informazioni certe giungevano all'esterno. Ciò non impedì tuttavia l'inistaurarsi di contatti commerciali, sia lungo la via settentrionale della seta che portava dall'antica capitale Chang'an (nei pressi di Xi'an) fino al Mediterraneo, sia lungo la tratta meridionale, meno conosciuta, che attraversava l'India. In seguito, a fungere da punto di contatto con l'estero fu soprattutto la città portuale di Canton (o Guangzhou). Ma in quanto a coinvolgimento negli avvenimenti mondiali, la

Cina rimase chiusa nella sua torre d'avorio. Persino i famosi viaggi di Zheng e agli inizi del XV secolo non rappresentarono, in ultima analisi, alcuna apertura: erano infatti gli imperatori Ming in primis a propendere per una politica dell'isolamento.

Credere che il capitalismo possa andare a braccetto con il comunismo risulta tuttora difficile all'Occidente, secondo cui l'apertura economica deve imperativamente essere accompagnata dalla democratizzazione e dall'individualizzazione della società. Tuttavia, proprio in questi giorni la reazione della Cina ufficiale alla morte del riformatore Zhao Ziyang il 16 gennaio 2005 mostra come questi due ambiti evolvano diversamente. Episodi come la sanguinosa repressione studentesca in piazza Tienanmen il 4 giugno 1989 non devono però impedire di constatare i notevoli progressi realizzati in fatto di partecipazione politica, diritti umani e sicurezza giuridica. Dobbiamo inoltre accettare l'impossibilità di trapiantare in blocco le nostre idee, soppiantando il sistema di valori di una società di massa come quella cinese.

Alcuni si arricchiranno prima, altri dopo

L'introduzione dell'economia di mercato sociale ha comportato grandi vantaggi anche per l'individuo. La politica di Deng Xiaoping contro la povertà ottenne il maggior risultato su scala mondiale: la privatizzazione de facto dei terreni agricoli da lui ordinata nel 1979 consentì a circa 400 milioni di contadini di migliorare il proprio tenore di vita. Tuttavia, la sua decisione di favorire dapprima le regioni costiere orientate all'export nel sud-est della Cina («Alcuni si arricchiranno prima, altri dopo») inaspri il divario economico con le province dell'interno. Il problema fu presto riconosciuto, ma l'infrastruttura fino a quel momento mancante impedì una risoluzione tempestiva. Solo l'attuale governo di Hu Jintao con la sua politica «Going West» è riuscito a ottenere i >

Intercambio con Cina e Hong Kong (in percentuale)

(senza metalli preziosi, pietre preziose, oggetti d'arte e d'antiquariato = totale 1)

Export Cina	1990	2000	2004
Macchinari	73,7	58,4	55,3
Chimica	11,3	24,0	17,2
Orologi/Bigiotteria	8,3	8,0	17,2
Totale	409,3	1398,3	2850,7

Export Hong Kong	1990	2000	2004
Orologi/Bigiotteria	65,7	63,0	65,1
Chimica	17,4	14,4	11,6
Macchinari	6,5	12,8	12,6
Totale	2023,8	2861,1	3053,1

Import Cina	1990	2000	2004
Tessili	47,1	33,3	24,1
Macchinari	9,9	17,4	25,2
Generi alimentari	8,8	5,3	2,0
Chimica	8,2	10,1	10,2
Orologi/Bigiotteria	2,4	10,2	13,9
Totale	412	2293,7	2816,7

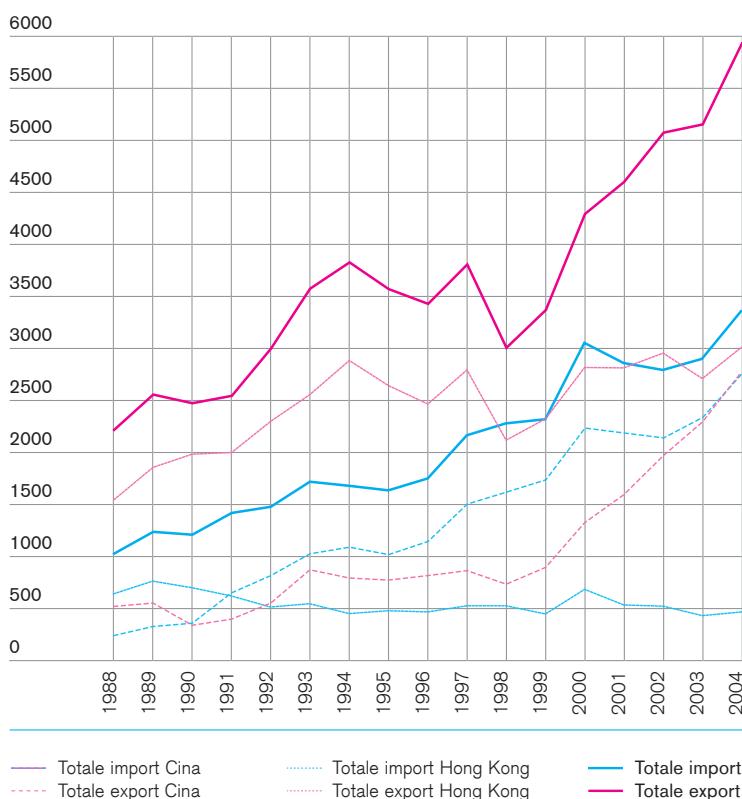
Import Hong Kong	1990	2000	2004
Tessili	53,2	11,2	11,3
Orologi/Bigiotteria	30,1	70,8	54,7
Macchinari	11,7	13,6	28,6
Materie sintetiche	0,9	0,7	0,8
Chimica	0,9	0,5	0,7
Totale	756,9	742,2	522,8

Le designazioni dei settori sono state in parte abbreviate. In particolare, la voce «Macchinari» comprende anche apparecchi ed elettronica, mentre gli strumenti di precisione, molto ambiti in Cina, figurano sotto la voce «Orologi/Bigiotteria». Fonte: Amministrazione federale delle dogane

Sviluppo dell'intercambio con la Cina

Nel 1978, prima dell'apertura sotto Deng Xiaoping, l'intercambio commerciale con la Cina era pari a 179,3 milioni di franchi, con Hong Kong a 1089,7 milioni (con metalli preziosi, pietre preziose, oggetti d'arte e d'antiquariato = totale 2). Fonte: Amministrazione federale delle dogane

In milioni di franchi



primi successi. Nondimeno, la bomba a orologeria sociale rimane inescata: mentre il tre per cento della popolazione possiede l'80 per cento della ricchezza, oltre il due per cento dei cinesi – stando ai dati ufficiali – vive al di sotto del minimo esistenziale. A ciò viene ad aggiungersi il crescente invecchiamento della popolazione in seguito all'introduzione, nel 1979, della politica del figlio unico per contenere la crescita demografica.

Ulteriore potenziale per l'export verso la Cina

Del fatto che il gigante asiatico stia per diventare la prima potenza economica mondiale – secondo proiezioni attendibili già nel 2025 – ne approfitta anche la Svizzera. Nel 1978 l'intercambio con la Cina sfiorava a malapena i 180 milioni di franchi, mentre nel 2004 raggiungeva già i 5,9 miliardi, cifra che corrisponde a un vertiginoso aumento del 3178 per cento e che addirittura non comprende l'intercambio con Hong Kong, dal 1997 politicamente tornata alla Cina, che ammonta a ulteriori 4,9 miliardi di franchi. Inoltre una grossa fetta delle esportazioni con destinazione Hong Kong prosegue poi verso la Cina. Per completezza va menzionato anche lo statuto speciale di Macao, economicamente poco rilevante, che i portoghesi hanno restituito al Celeste Impero nel 1999.

Nonostante lo scorso anno le esportazioni elvetiche verso la Cina (continente) abbiano totalizzato un soddisfacente 2,85 miliardi di franchi (2,1 per cento dell'export complessivo), quest'ultima ha importato merci per ben 561,4 miliardi di dollari. Un dato da cui traspare il grande potenziale che questo mercato in crescita rappresenta per le imprese svizzere.

Stando alle statistiche commerciali, i cinesi sono ghiotti acquirenti di macchinari «made in Switzerland» (segnatamente per la loro industria tessile), di apparecchiature e componenti elettriche, di prodotti chimici e farmaceutici, nonché di strumenti di precisione, orologi e gioielli. «La Cina è fortemente interessata al design e ai prodotti di lusso. Gli europei eccellono non da ultimo nella nanotecnologia, nella gestione dei processi e nel controllo della qualità», spiega Urs Buchmann, Head China del Credit Suisse.

A loro volta, gli svizzeri apprezzano i tessili e le calzature cinesi, ma anche i macchinari e l'elettronica.

Soldati e missionari di Ho-la-wei-tscha-ya

Di fronte a queste cifre, mettersi a cercare tracce di svizzeri in Cina è quasi d'obbligo. Data la sua superficie di 9 596 960 chilometri quadrati (ossia 232 volte la Svizzera), occorre però munirsi di lente d'ingrandimento per reperire un rossocrociato. Sono pressappoco 27 000 i cittadini svizzeri residenti in Asia, di cui a malapena 2000 in Cina.

Anche in passato il quadro era lo stesso. «I primi svizzeri a recarsi in Cina furono alcuni gesuiti nel XVII e XVIII secolo», racconta Stefan Sigerist, autore del libro «Svizzeri in Asia. Dal 1600 al 1914». Noto fu soprattutto Franz Ludwig Städelin, che dal 1707 fino alla sua morte nel 1740 fu l'orologiaio di corte dell'imperatore K'ang-Hsi. Poco tempo dopo la Svizzera fece capolino nella letteratura cinese: «Il paese Ho-la-wei-tscha-ya (Helvetia) sottostà al regno della Sche-li-ma-ni-ya (Ger-

mania)». Di questo paese colpivano soprattutto, oltre alle imponenti montagne, i mercenari e le loro armi.

Per i loro affari con la Cina gli svizzeri prediligevano Shanghai, che offriva le strutture coloniali delle grandi potenze occidentali. Gli europei che all'epoca si avventurarono nel Celeste Impero entrarono sui nuovi mercati con prepotenza: per poter pagare l'ambito tè cinese, ma anche le sete e le porcellane, alla metà del XIX secolo gli inglesi inondarono la Cina di oppio e repressero le rappresaglie delle autorità imperiali in due sanguinose «guerre dell'oppio».

Relazioni politiche autonome con la Cina solo dal 1918

Solo nel 1918 – sei anni dopo l'abdicazione dell'ultimo imperatore – fu possibile stabilire relazioni politiche autonome tra la Svizzera e la Cina, suggellate da un trattato di amicizia. Esso attribuì al nostro paese l'auspicata extraterritorialità (giurisdizione propria) nell'an-
cor giovane repubblica asiatica, prerogativa coloniale che fu mante-
nuta fino a dopo la Seconda guerra mondiale.

Per contro, la Svizzera neutrale fu tra i primi paesi a riconoscere, dopo la riuscita proclamazione della Repubblica Popolare Cinese il 1° ottobre 1949, il governo comunista di Mao Tse-tung in vece del Kuomintang rifugiatosi a Taiwan. «I cinesi sono a tutt'oggi grati al nostro paese per questa decisione», dichiara Hans Jakob Roth, console generale svizzero a Shanghai. Decisione che non riuscì però a tutelare gli interessi svizzeri in Cina. Nel 1953 i missionari furono costretti a lasciare il paese e tutte le imprese furono gradualmente nazionalizzate. Nel 1948 si contavano ancora 18 aziende sviz-
zere e 16 ditte cinesi in mano svizzera, mentre nel 1960 il proces-
so si concluse con la statalizzazione di un laminatorio dell'allora Alusuisse.

Schindler: pioniere dell'Occidente in Cina

Vent'anni dopo l'economia svizzera osò nuovamente il passo verso l'Impero di Mezzo: nel marzo 1980 la Schindler fu la prima impresa estera a insediarsi in Cina fondando una joint venture. Fu presto imitata da altri pionieri come Nestlé, ABB, Novartis e Georg Fischer. Il Credit Suisse è anch'esso presente dal 1985 con una rappresentanza a Pechino e ha conquistato una buona posizione sul mercato finanziario, in crescente liberalizzazione. Per esempio, poco tempo fa, è riuscito come prima banca svizzera a offrire in collaborazione con Sinosure finanziamenti per chi esporta dalla Cina.

Alcune industrie pioniere svizzere hanno però pagato a caro prezzo il proprio ardire. Non solo perché i cinesi avevano e hanno tuttora, nonostante l'introduzione della tutela brevettuale, un altro modo di gestire il «trasferimento di know-how», ma anche per la scarsa conoscenza del mercato cinese e delle differenze culturali e di mentalità. La rete di relazioni («guanxi») è per esempio di importanza fondamentale.

Ad ogni modo sono sempre più le imprese di «Ho-la-wei-tscha-ya» che operano in Cina con successo. Secondo le indicazioni dell'ambasciata svizzera a Pechino, attualmente sono attive circa 300 imprese con 616 sedi e pressappoco 55 000 collaboratori. Di queste, 156 si trovano nella sola Shanghai, 146 a Pechino, 61 nella provincia di >

La città della primavera

Il cinese medio non sa che nel gennaio 1950 la Svizzera è stata uno dei primi paesi a riconoscere la Repubblica Popolare Cinese, né che la città della primavera Kunming, capitale della provincia Yunnan, dal 1982 è unita in gemellaggio con Zurigo. Ai decisori politici ed economici questi fatti sono invece ben noti. Bisogna quindi ritenersi fortunati che, nel novembre 2000, il popolo zurighese si sia chiaramente espresso a favore di questo partenariato. Grazie al sostegno della Confederazione può per il momento essere proseguito anche l'importante impegno sul fronte della pianificazione urbanistica e della tutela dell'ambiente. A instaurare questo precoce legame con i comunisti contribuì fra l'altro l'allora sindaco di Zurigo Sigmund Widmer. Un altro promotore di Kunming, Thomas Wagner, è ora presidente della Società sino-svizzera, che festeggia il 60° anno d'esistenza. Importante per le relazioni bilaterali è inoltre la «Swiss-Chinese Chamber of Commerce», presieduta da Jörg Wolle, CEO della DKSH Holding.

La Cina alla scoperta della Svizzera

ADS: tre lettere che in futuro varranno alla Svizzera un maggior numero di turisti cinesi. Turisti che in passato erano circa 100 000 all'anno e che entro il 2007 potrebbero diventare 300 000, o addirittura 800 000 entro il 2015. Con l'«Approved Destination Status», sottoscritto il 15 giugno 2004, decade per i cinesi l'obbligo di ottenere dallo Stato il permesso d'espatrio. Svizzera Turismo e hotellerie svizzese hanno tempestivamente reagito pubblicando un vademecum per accogliere gli ospiti cinesi in Svizzera. Sono circa 5000 i cinesi che attualmente vivono nel nostro paese, specie nell'area ginevrina. Gran parte di loro possiede la cittadinanza svizzera, come il ginnasta olimpionico Donghua Li o il chimico imprenditore Liangpeng Jing. Il suo generatore di gas, utile per esempio per ottimizzare gli strumenti di misurazione dei gas di scarico, gli è valso lo scorso anno il premio per giovani imprenditori della fondazione W. A. de Vigier. Di regola, però, i cinesi lavorano prevalentemente in ristoranti o scuole di feng shui. Una situazione che si vuole cambiare: nel dicembre 2004 il Segretariato di Stato dell'economia (Seco) e 14 cantoni hanno incaricato la ditta Generis del promotore economico sciuffusano Thomas Holenstein di pubblicizzare in Cina i vantaggi della «Location Switzerland».



I cinesi pensano e agiscono in modo diverso.

La Cina è una società collettiva. Ciò significa che il comportamento nei confronti del proprio gruppo è retto dal consenso e dall'armonia, mentre quello nei confronti degli stranieri da principi darwiniani. Nonostante la concorrenza all'interno del gruppo sia forte, verso l'esterno si fa sistematicamente quadrato. Le relazioni personali (*guanxi*) svolgono in Cina un ruolo chiave. A seconda della situazione, la morale dipende dalla qualità della relazione. Non vi è alcun sistema etico astratto superiore con obblighi sociali. Nella società di massa collettiva cinese lo spazio personale e la sfera privata sono fortemente limitati; delle specifiche esigenze degli stranieri non viene pressoché tenuto conto. La responsabilità individuale è poco richiesta: è il gruppo a determinare lo spazio di manovra.

I cinesi vedono la realtà come un film, gli svizzeri invece come una sequenza di istantanee. La realtà viene percepita intuitivamente e non come processo dialettico (tesi, antitesi, sintesi). Il pensiero è concreto e pragmatico e si basa su brevi orizzonti percettivi; la pianificazione secondo i canoni occidentali, con la sua funzione di ridurre i rischi, è praticamente sconosciuta. Il cinese integra automaticamente gli opposti nella sua comprensione della realtà: ciascuna situazione è simultaneamente caratterizzata da *yin* e *yang*, da toni chiari e scuri, da caldo e freddo, da felicità e tristezza. Non vi sono verità assolute ed eterne. Se una realtà domani è ancora valida, lo si scoprirà domani. Tratto da una conferenza del console generale Hans J. Roth

Guangdong, 53 a Hong Kong e 40 nella provincia di Jiangsu. E, se inizialmente erano consentite solo le joint venture, oggi 205 di queste imprese sono «wholly foreign-owned enterprises» (WFOE), ovvero aziende completamente in mano estera. In un primo momento limitate all'export, oggi si apre loro gradualmente, nella maggior parte dei settori, anche il mercato interno. Di conseguenza gli imprenditori sono tornati a guardare all'estero con sempre maggior interesse: la Cina è considerata la chiave all'ASEAN e, con essa, al terzo mercato mondiale oltre all'UE e agli Stati Uniti.

La Cina può essere interessante anche per le PMI

Mentre negli ultimi sei anni la Svizzera si è dovuta accontentare di un magro incremento medio dell'1,3 per cento del prodotto interno lordo (PIL), il miracolo economico cinese sembra non avere limiti. Nel 2004 il PIL cinese ha nuovamente messo a segno un aumento del 9,5 per cento, nonostante le misure adottate dal governo per contrastare il surriscaldamento congiunturale.

Non stupisce dunque che la Cina eserciti una forte attrazione sugli imprenditori (e gli investitori) svizzeri. «Il grande passo deve però essere ben ponderato. Tuttavia, per il momento si può ancora beneficiare di considerevoli vantaggi fiscali, che verranno meno una volta ultimata l'adesione della Cina alla WTO», spiega Andreas Kühnis, responsabile Corporate Banking East China del Credit Suisse. Per mitigare questo dilemma imprenditoriale, alla fine dello scorso anno ha organizzato per una decina di dirigenti di PMI svizzere un viaggio informativo in Cina, al quale hanno partecipato pure Josef Meier, responsabile Corporate & Retail Banking, e Hans-Ulrich Müller, responsabile del dipartimento Clientela commerciale Svizzera PMI.

Ad aderire all'iniziativa è stato per esempio Robert Elsaesser, la cui Elag AG con 190 collaboratori è specializzata in imballaggi flessibili. «Volevo avere informazioni di prima mano sulle esperienze raccolte da investitori esteri in Cina», racconta. «Quello che più mi ha sorpreso sono stati la professionalità dei cinesi, i sensibili progressi economici realizzati e la palese volontà di introdurre la libera economia di mercato». Allora pronti a salpare per l'Impero di Mezzo? «Per una PMI una simile decisione d'investimento ha profonde conseguenze. Si fa presto a commettere errori che poi si pagano a caro prezzo. Il viaggio del Credit Suisse mi ha mostrato i rischi potenziali. Il modo di pensare e di lavorare, la cultura, la comunicazione sono diversi in Cina. Inoltre l'Asia ha un altro paese emergente, l'India, in cui vorrei intraprendere un giro informativo analogo. Poi avrò le idee in chiaro».

«Non tutte le aziende devono necessariamente pensare alla Cina. Vi sono altri paesi interessanti», conferma il console generale Roth. «Chi crede di sfruttare l'atout di una manodopera a basso costo può bruciarsi le ali con l'ostacolo delle differenze culturali. In Cina dovrebbe andarci solo chi intende produrre realmente per il mercato cinese e asiatico e possiede le risorse per superare anche un paio d'anni iniziali difficili». Comunque, in Cina vi è ancora molto posto per gatti bianchi. <

Maggiori informazioni nel dossier di emagazine sulla Cina: www.credit-suisse.com/emagazine.



emagazine

Il nostro know-how a portata di clic:

www.credit-suisse.com/emagazine



CREDIT
SUISSE



Approfittate delle conoscenze e dell'esperienza dei nostri specialisti. emagazine offre ogni settimana rapporti circostanziati, video e interviste relative a temi del mondo dell'economia, della cultura e dello sport. Abbonatevi ora alla newsletter gratuita di emagazine e sarete sempre aggiornati.

Winterthur

A colloquio con il CEO Leonhard Fischer

«Il successo è la credenziale migliore»

Due anni fa Leonhard Fischer, maturato nel settore dell'investment banking, ha rilevato il testimone alla testa del Gruppo Winterthur. Destreggiatosi eccellentemente nell'arduo compito di riportare l'affiliata del Credit Suisse in zona utili, mira ora all'indipendenza grazie all'entrata in borsa.

Intervista: Daniel Huber

Lei è a capo di uno dei principali assicuratori d'Europa. Se le parlo di sicurezza, cosa mi risponde?

Leonhard Fischer: Quello che posso dirle per certo è che non mi sento insicuro. Ma ad essere sincero non rifletto molto sul concetto astratto di sicurezza.

Che un posto di lavoro non sia sicuro lo ha già sperimentato in prima persona quando ha dovuto liberare la poltrona alla direzione generale del gruppo Allianz.

Che significato vogliamo dare a questa parola? Il mondo muta a una velocità tale che la flessibilità è un dovere. Viene invece ridotta quella che definirei sicurezza di pianificazione. Ma non è detto che ciò significhi per forza una vita più insicura.

Così facendo non si limita forse a sostituire «insicuro», parola connotata piuttosto negativamente, con «flessibile», molto più alla moda?

Se posso scegliere, allora opto addirittura per opportunità e chance. In chiave ottimistica i cambiamenti celano sempre delle opportunità. Ovvio che ci siano anche incertezze sulle malattie e gli infortuni, vale a dire sulle minacce alla nostra incolumità fisica. Questi rischi fanno parte dell'esistenza, ci accompagnano dal primo vagito sino all'ultimo respiro. Sono cose che preoccupano anche me.

Lei è un cittadino tedesco che si interessa alla politica e da due anni vive in Svizzera. La possiamo quindi classificare come lavoratore straniero...

(Sorride) Un'altra di quelle costruzioni divertenti. In Germania usiamo il termine «Gastarbeiter» (lavoratore ospite).

Allora mi dica, dove individua le principali sfide della realtà elvetica il lavoratore ospite Fischer?

Nel posizionamento in seno a un'Europa sempre più unita e in un mondo altamente globalizzato. Dal punto di vista economico è senz'altro la sfida più ardua.

Gli svizzeri hanno fama di essere avversi al rischio e tendenzialmente sovrassicurati. Lei è d'accordo?

Chi lo dice che gli svizzeri rifuggono il rischio? E in veste di professionista del ramo sono dell'avviso che non si possa essere sovrassicurati.

E come valuta la situazione dal punto di vista degli assicurati?

Assicurarsi in modo ragionevole non ha niente a che vedere con l'avversione al rischio. È proprio la natura stessa del rischio. Gli svizzeri si assumono i rischi che credono di poter sopportare, e assicurano quelli che sfuggono al loro controllo. Che vantaggio può ricavare dal fatto di assumersi personalmente il rischio d'incendio della propria abitazione o di incidente con la propria automobile? Di conseguenza non penso che gli svizzeri siano particolarmente premurosì. D'altro canto non avrebbero mai raggiunto il successo economico che vantano tuttora. Personalmente li apprezzo piuttosto per le loro doti imprenditoriali e la capacità di selezionare i rischi tollerabili e meno. Non ritengo che il fatto di esporsi ai rischi in quanto tali sia necessariamente una caratteristica positiva. L'arte sta proprio nel valutare quale rischio valga la pena di assumersi e quale no.

Soffermiamoci sul rischio e sulla tendenza da parte degli assicuratori di differenziarne la portata a seconda del tenore individuale di vita e di riferirvisi per la determinazione dei premi. Tutto questo non contraddice forse radicalmente il principio originario di solidarietà cui si appella il settore assicurativo?

Non necessariamente. Altrimenti avremmo tutti, e già sin d'ora, un profilo di rischio calcolato con matematica precisione. Non si arriverà a tanto. D'altro canto, a seconda dell'esposizione al rischio che è pronta a tolle-

rare, la gente vuole anche avere premi differenziati. Per quale motivo un automobilista molto prudente dovrebbe pagare per i rischi di un pirata della strada? O meglio ancora, rovesciamo il punto di vista: se trasferite un rischio senza creare un incentivo alla sua riduzione, alimentate per così dire l'insorgere degli approfittatori, delle pecore nere. Detto in questi termini, una miglior differenziazione delle varie categorie di rischio è nell'interesse di tutti. L'unica cosa da chiarire è fino a che punto s'intende andare.

Negli scorsi mesi la Winterthur, per dirla in modo un po' crudo, è stata definita a più riprese come un'inalienabile palla al piede per il Credit Suisse, cosa che non ha certo giovato al clima aziendale. Come intende rinvigorire l'autostima dei suoi dipendenti?

Ciò che dà veramente la carica è il successo. In ogni trimestre in cui la Winterthur fa passi avanti e lavora con profitto i collaboratori possono andare fieri della loro azienda. Da oltre due anni, a livello operativo siamo nelle cifre nere. Il giro di boa è superato: per l'autostima si tratta di una credenziale di grande forza persuasiva. Il fatto di essere stati dipinti da alcuni media come la palla al piede del Credit Suisse Group non è certo stato piacevole per i dipendenti. Eppure, in quella difficile fase i nostri team hanno dimostrato una rara pacatezza, di per sé già segnale di forte autostima. Adesso si riconosce che la Winterthur ha riguadagnato incisività. Ora stiamo ridefinendo la nostra posizione.

E la ciliegina sulla torta sarà l'entrata in borsa?

Sarebbe proprio così. Ma non dimentichiamo che far parte di un gruppo può risultare limitante da un lato, ma offrire interessanti possibilità dall'altro. C'è una certa sicurezza e stabilità, per non parlare del trasferimento delle conoscenze. In questi termini, per la Winterthur l'indipendenza non è l'unico obiettivo cui puntare. Al momento la situazione segnala tuttavia che l'integrazione dei servizi bancassicurativi non sarà la direttrice strategica del prossimo futuro. Ne consegue che per noi la via da seguire è quella che porta all'autonomia. <



Da due anni Leonhard Fischer ricopre la carica di CEO del Gruppo Winterthur:
«Stiamo ridefinendo la nostra posizione.»

Cenni personali

Leonhard Fischer, oggi quarantaduenne, ha frequentato gli studi in economia aziendale all'Università di Bielefeld. Nel 1987 ha conseguito un Master's Degree of Finance all'Università della Georgia. La sua rapida carriera è poi iniziata presso JP Morgan e Dresdner Bank. A soli 37 anni era già membro della direzione, iscrivendo il suo nome, per record d'età, nella storia del mondo bancario tedesco. All'indomani del rilevamento di Dresdner Bank da parte di Allianz è entrato a far parte della direzione generale del maggior assicuratore a livello mondiale. Nel 2002 ha lasciato Allianz AG, e dal gennaio del 2003 ricopre la carica di CEO del Gruppo Winterthur.

Informazioni utili

Come leggere un bilancio di esercizio

Informazioni degne di nota

Oltre alle tante informazioni di contorno, i bilanci di esercizio presentano cifre nude e crude destinate agli investitori. Per i non addetti ai lavori la loro lettura non è sempre facile. Tuttavia vi sono alcuni punti di riferimento da cui prendere spunto.

Testo: Dorjee Kokasang
Public Affairs

La legislazione svizzera non prevede regole precise per la redazione dei bilanci consolidati delle aziende. Nel nostro paese vengono pertanto adottati vari principi contabili e raccomandazioni come le norme Swiss GAAP RAC (elaborate dalla Fondazione per le raccomandazioni relative alla presentazione dei conti), gli IFRS (International Financial Reporting Standards) o gli US GAAP (US Generally Accepted Accounting Principles). Fra le diverse norme di redazione vi sono notevoli disparità, e anche se un'azienda ne ha adottata una specifica dispone di una certa libertà riguardo alla sua applicazione. Dal 2005 le imprese quotate alla borsa svizzera (SWX) devono adottare gli IFRS o gli US GAAP. Ma anche a livello internazionale ci si è accorti che la diversità dei principi contabili contrasta con l'obiettivo di avere una «true and fair view», ossia una rappresentazione veritiera, corretta e comparabile della realtà aziendale. Per questo motivo, dal 2005 l'UE prescrive alle sue aziende quotate in borsa di adottare gli IFRS per la redazione dei bilanci consolidati. Inoltre, l'International Accounting Standards Board (IASB) e il Financial Accounting Standards Board americano (FASB) hanno concluso un accordo con cui si impegnano a far convergere le norme americane e internazionali. Considerata la globalità dei mercati dei capitali, questo passo contribuisce a meglio tutelare gli investitori. Per Philipp Hallauer, responsabile di IFRS Advisory Services di KPMG Svizzera, è evidente che ora il mercato dei capitali spingerà ulteriormente le imprese a presentare le proprie cifre in modo più trasparente e omogeneo.

Anche Markus Mächler, analista al Credit Suisse, conosce le varie norme contabili in quanto studiare i bilanci di esercizio e le pub-

blicazioni degli uffici studi è un lavoro che lo occupa giornalmente. «Per enucleare le cifre rilevanti occorre innanzi tutto fare in modo che siano confrontabili fra loro. Se in aggiunta si tiene conto delle differenti modalità, dopo la necessaria rettifica si ottiene una base che consente di comparare fra loro le aziende di un settore», precisa Mächler. Per quest'analisi è inevitabile consultare la nota integrativa di un conto consolidato. «Se si vogliono capire i cambiamenti nel bilancio e il risultato di un gruppo, non si può fare a meno di consultare la nota integrativa, che è parte integrante di un bilancio di esercizio», conferma dal canto suo Philipp Hallauer. Altre informazioni rilevanti, anche se fornite al di fuori dei conti annuali revisionati, sono riportate nel bilancio di esercizio nel quadro delle disposizioni regolatorie sulla corporate governance. Dal 2002 le imprese quotate alla SWX con sede in Svizzera devono pubblicare informazioni relative a struttura del capitale, consiglio di amministrazione, direzione e ufficio di revisione o revisore dei conti del gruppo. Tali ragguagli hanno lo scopo di garantire la necessaria trasparenza nei confronti dell'investitore.

Un filo d'Arianna nella giungla delle cifre

Per valutare un'azienda Markus Mächler si basa su vari dati di sintesi. «Le cifre principali di una relazione d'esercizio riguardano il fatturato per segmento, il risultato operativo (EBIT o utile prima degli interessi e delle imposte) per segmento, l'utile netto per azione, il rendiconto dei flussi di cassa e il bilancio», spiega Markus Mächler. «Tuttavia, per essere significativi, l'EBIT e altri dati di sintesi devono essere comparati anche su diversi esercizi», afferma Philipp Hallauer. Per avere ragguagli sulla volatilità di breve termine risultante da ammortamenti straordinari, plusvalenze da alienazione o ristrutturazioni occorre di nuovo consultare la nota integrativa. Così facendo è possibile seguire l'andamento della gestione su più anni e ricavare conclusioni significative sul potenziale di lungo periodo. Problematico è solo il fatto che «il sistema con cui vengono presentati i dati di sintesi non è stato definito in modo omogeneo», sostiene Hallauer. Di

8 Lire et comprendre les rapports annuels

Lire et comprendre les rapports annuels 9

Questions et réponses concernant le bilan

Le bilan consolidé reflète la situation financière du groupe à la date de clôture des comptes. Dans la plupart des entreprises, cette date correspond au 31 décembre.

Sur quelle base d'évaluation le bilan consolidé et le bilan de la société holding sont-ils établis?

Les comptes sont établis en partant du principe que l'activité commerciale sera poursuivie (valeur de continuation). Si la continuation de l'exploitation est incertaine, par exemple en cas d'insolvabilité, cela signifie qu'il faut envisager d'abandonner les règles générales d'évaluation et de passer à la valeur de liquidation des actifs et passifs. Cette valeur est généralement nettement inférieure à celle de continuation, ce qui conduit souvent au surendettement ou à des fonds propres négatifs.

Le surendettement d'un groupe n'a en soi pas de conséquences juridiques, mais il indique que les participations qui figurent au bilan de la société holding ont perdu de leur valeur. Si ce bilan fait aussi ressortir un surendettement manifeste de la société, il faut aviser le juge conformément à l'art. 725 al. 2 du Code des obligations. Le droit de la société anonyme prévoit en outre un système d'alarme qui oblige le conseil d'administration à proposer déjà des mesures d'assainissement à l'assemblée générale si la morté du capital-actions et des réserves légales de la société holding n'est plus couverte.

Sur quoi se fondent les valeurs de continuation?

Les comptes consolidés étaient traditionnellement établis sur la base du principe du coût historique d'acquisition ou de revient. En partant de cette base, il est procédé à des amortissements (par exemple des machines et des bâtiments ainsi que du goodwill,

des brevets et d'autres valeurs incorporelles) et à des corrections de valeur (par exemple des créances sur les clients ou des stocks de marchandises) en fonction de l'utilisation des actifs.

Depuis quelque temps, les valeurs de marché et vénale apparaissent de plus en plus dans les comptes consolidés. C'est ainsi que la plupart des titres sont maintenant présentés à leur cours de Bourse, et les instruments financiers dérivés à leur valeur vénale conformément aux IFRS et aux US GAAP, selon l'IAS 41: les immeubles de placement peuvent figurer à leur valeur de marché, et la détermination des provisions de prévoyance professionnelle pour les plans avec primauté des prestations se fonde sur la valeur vénale de la fortune des caisses de pension. L'évaluation à la valeur vénale soulève la question de savoir si l'incidence des fluctuations de valeur, c'est-à-dire des bénéfices non réalisés et pertes, doit apparaître ou non à chaque exercice dans le compte de résultat.

Tableau des fonds propres, politique en matière de présentation des comptes

2 De quoi résulte le goodwill et quelle est son influence sur les comptes consolidés?

L'achat d'une entreprise est porté au bilan de la société holding à sa valeur d'acquisition (= prix d'achat + frais de transaction) sous la rubrique «participations». En revanche, dans les comptes consolidés, les actifs et passifs (actifs nets) repris sont saisis à leur valeur vénale à la date d'acquisition.

Cette valeur vénale servira de valeur d'acquisition de base pour la comptabilisation future. La différence entre le prix d'acquisition et la valeur vénale est appelée goodwill; celui-ci est inscrit à l'actif du bilan consolidé et amorti sur plusieurs années (par exemple selon les Swiss GAAP RPC) ou soumis à un contrôle annuel du maintien de sa valeur (par exemple IFRS et US GAAP). Le goodwill reflète la plus-value ou le potentiel futur que la société représentante a été prêté à payer en sus de la valeur de marché des actifs nets. Les IFRS et les US GAAP exigent que ce goodwill soit le plus possible rattaché à des valeurs incorporelles identifiables telles

étudier les autres éléments des comptes consolidés, notamment le tableau de financement et les explications de l'annexe. C'est ainsi que l'accroissement des stocks et la diminution simultanée des créances résultant de livraisons et prestations pourraient par exemple provenir du fléchissement des ventes et de l'accumulation parallèle de la production «restée sur le carreau». Mais l'accroissement des stocks pourrait aussi être dû à l'acquisition d'une filiale.

Annexe, tableau de financement

3 Qu'entend-on par participations dans des sociétés associées?

On entend par là des taux de participation entre 20% et 50%. Ces participations confèrent à l'investisseur une influence déterminante, mais non prépondérante. Elles ne peuvent pas être consolidées, mais doivent figurer dans les comptes consolidés proportionnellement à la part des fonds propres détenu. Si la société concernée réalise des bénéfices, la valeur comptable de la participation et le résultat financier (compte de résultat) augmentent. Si la société concernée verse des dividendes, la valeur comptable de la participation diminue, tandis que les liquidités du groupe augmentent. Toutefois, dans le bilan de la société holding, ces participations ne sont pas comptabilisées proportionnellement à leur valeur substantielle, mais portées au bilan au coût d'acquisition, après déduction des éventuelles corrections de valeur.

que des projets de recherche et de développement, listes de clients, commandes en portefeuille, droits liés à une marque, etc. repris dans le cadre de l'acquisition. Ces actifs incorporels ont souvent une durée d'utilisation déterminable et doivent donc faire l'objet d'un amortissement périodique. Le goodwill qui subsiste ne peut par contre faire l'objet d'une correction de valeur que si sa valeur comptable ne peut pas être justifiée par le cash-flow futur escompté.

Annexe

Bilan En millions CHF	Groupe Modèle 31.12.04	Groupe Modèle 31.12.03	Modèle Holding SA 31.12.04	Modèle Holding SA 31.12.03
Liquidités et équivalents de liquidités	27	38	8	25
Titres	2	4	—	—
Créances résultant de livraisons et de prestations	66	121	—	—
Autres créances	12	28	—	—
Stocks	107	62	—	—
Total de l'actif circulant	214	253	8	25
Immobilisations corporelles	126	94	—	—
2 Goodwill	109	44	—	—
Participations dans des sociétés du groupe	—	—	198	39
Participations dans des sociétés associées	16	11	3	3
Propres actions	—	—	4	1
Avors de pension	8	10	—	—
Impôts différés	11	9	—	—
Total de l'actif immobilisé	270	168	205	43
1 Total de l'actif	484	421	213	68
Dettes résultant de livraisons et de prestations	62	74	—	—
Dettes fiscales	2	8	—	—
Dettes financières à court terme	31	17	—	—
Autres dettes	37	52	—	1
Total des dettes à court terme	132	151	—	1
Dettes financières à long terme	199	102	158	7
Provisions	8	12	1	2
Impôts différés	14	17	—	—
Total des dettes à long terme	221	131	159	9
Total des fonds étrangers	353	282	159	10
8 Participations minoritaires	18	15	—	—
Capital-actions	23	22	23	22
Agio	18	15	18	15
Propres actions	(4)	(1)	—	—
Réserves	76	88	13	21
Total des fonds propres	113	124	54	58
1 Total du passif	484	421	213	68

Les termes en bleu renvoient aux chapitres correspondants du rapport annuel.

Dietro a parole come goodwill e liquidità si celano interessanti informazioni per gli investitori.

conseguenza, a seconda della base di calcolo, questi dati possono riflettere un quadro del tutto diverso. Importanti grandezze come il cash-flow o il free cash-flow consentono solo parzialmente di comparare le aziende fra loro. L'investitore accorto, quindi, prima di esprimere un giudizio dovrebbe anche studiare i conti annuali con grande attenzione.

La costituzione di accantonamenti può essere una spia di imminenti problemi giuridici o casi di garanzia che potrebbero destabilizzare anche gruppi finanziariamente solidi. È consigliabile consultare la nota integrativa dove figurano spiegazioni sulle singole classi di accantonamento e sulle incertezze ad esse associate. Inoltre è opportuno esaminare la liquidità dell'azienda. Se una ditta non ha sufficiente liquidità per far fronte agli impegni di breve termine verso banche, dipendenti o for-

nitori, gli investitori dovrebbero cominciare a preoccuparsi. Non va dimenticato che nel recente passato alcune imprese anche redditizie sono andate incontro a notevoli difficoltà a causa di impasse sul fronte della liquidità. Anche l'avviamento (o goodwill) può far deragliare i conti di un'azienda: nelle acquisizioni, il prezzo d'acquisto è generalmente molto superiore al valore effettivo degli attivi netti (valori patrimoniali meno capitale di terzi) dell'azienda acquisita. Questa differenza, chiamata avviamento, rispecchia spesso gli effetti sinergici attesi. A seconda dei principi adottati per l'allestimento dei conti, l'avviamento deve essere ammortizzato su più anni (secondo le norme Swiss GAAP RAC) o essere sottoposto ogni anno a una verifica del valore o «impairment test» (US GAAP e IFRS). Le svalutazioni brusche e irregolari dell'avviamento pos-

sono mettere a soqquadro i conti. Ad esempio, nell'ottobre 2004 la società di telecomunicazioni statunitense Sprint ha dovuto effettuare una svalutazione delle attività per ben 3,5 miliardi di dollari, circostanza che ha generato una perdita trimestrale di 1,9 miliardi.

Per ulteriori informazioni rimandiamo alla pubblicazione di KPMG Svizzera «Leggere e capire i bilanci di esercizio» (in tedesco e francese), fruibile al sito <http://www.kpmg.ch/geschaeftsbericht/de/>

Anniversario della Bank Leu

L'imperatrice Maria Teresa d'Austria tra i primi clienti

La più antica banca svizzera è un rinomato indirizzo nel private banking

La Bank Leu è stata fondata il 15 aprile 1755 dalla Commissione dei tassi della Città e Repubblica di Zurigo. Con un core business prevalentemente orientato al private banking nazionale e internazionale, l'affiliata del Credit Suisse Group è giunta nel 2005 al traguardo dei 250 anni.

Testo: Andreas Schiendorfer

«È la più antica banca svizzera. Tuttavia, in fatto di vitalità e creatività sa brillantemente tenere testa ai principali concorrenti. E non si distingue solo per l'innovatività dei prodotti: anche nell'approccio con la clientela la sua classe trova conferma». Che qualcuno, nell'euforia dell'anniversario, si sia abbandonato agli autocompiacimenti? Niente affatto: la citazione è tratta dal rapporto speciale «Gestori patrimoniali 2005», redatto dalla prestigiosa testata di Monaco «Die Welt»/«Welt am Sonntag». Dall'indagine indipendente la Bank Leu è uscita con la menzione «summa cum laude», classificandosi al secondo posto tra le banche private svizzere. Un grande onore, ma anche una sfida. «Vogliamo essere il numero uno nel private banking, sia per i nostri clienti che per i nostri collaboratori», dichiara il CEO Hans Nützi, che vede addirittura un certo potenziale di miglioramento. «Bank Leu è sinonimo di un private banking orientato alla clientela, caratterizzato da personalità e impegno ai massimi livelli, giorno per giorno».

Saldamente radicata nel presente, la Bank Leu guarda anche al futuro, preparando il terreno per un avvenire proficuo. Al «Leuenhof», sulla Bahnhofstrasse di Zurigo, anche il passato è però motivo di orgoglio. L'anniversario sarà quindi occasione di grandi festeggiamenti, per esempio il 17 aprile con la presentazione della nuova uniforme per i cadetti durante il Sechseläuten. Una celebrazione che vuole anche esprimere la gratitudine nei confronti di Zurigo, il suo mercato principale, e per il fatto di aver gestito con successo diverse situazioni delicate.

«Nel 1935 la vita media delle imprese rappresentate nell'indice S&P 500 superava i 75 anni, mentre oggi è scesa a 15», spiega Hans Nützi. «Il fatto che esista tuttora un forte marchio Leu dimostra che nel complesso i suoi dirigenti hanno preso più decisioni corrette che sbagliate». La banca – di cui l'imperatrice austriaca Maria Teresa fu tra i primi clienti – agli inizi del XIX secolo si è così sviluppata da istituto per investimenti esteri a influente istituto ipotecario zurighese. Anche se la strategia aziendale si è costantemente adeguata alle nuove condizioni di mercato, Zurigo ha finora sempre mantenuto un ruolo di primo piano.

Negli ultimi venti anni il ritmo dei cambiamenti strutturali nell'ambito dell'attività bancaria tradizionale è fortemente aumentato. Dal 1990 in Svizzera è in atto un consolidamento che ha portato il numero degli istituti da 625 a 356. La Bank Leu è sopravvissuta, diventando una banca indipendente di gestione patrimoniale all'interno del Credit Suisse Group. «Le interazioni tra la Bank Leu, orientata al private banking, e il Credit Suisse Group, attivo in tutti i settori, sono vantaggiose per entrambi», afferma Walter Berchtold, CEO del Credit Suisse e presidente del Consiglio di amministrazione della Bank Leu. «La Bank Leu può operare in modo autonomo in seno a un gruppo mondiale, approfittando nel contempo delle sinergie a livello di infrastruttura e logistica».

Secondo Hans Nützi, «la Bank Leu continuerà anche in futuro ad ampliare e consolidare il suo forte marchio e quindi la propria posizione di rinomato indirizzo nella gestione patrimoniale in seno al Credit Suisse. Un obiettivo che raggiungerà grazie ai suoi collaboratori qualificati, ai prodotti innovativi e ai moderni processi d'investimento. 250 anni, ben lunghi dall'essere sufficienti!».

Per saperne di più sull'anniversario della Bank Leu si veda www.leu.com oppure www.credit-suisse.com/emagazine.

Hans Nützi, CEO Bank Leu

«I nostri punti di forza sono i collaboratori qualificati, i prodotti innovativi e i moderni processi d'investimento.»



Libro per i 250 anni della Bank Leu

La Zurigo di ieri e di domani

Pietre miliari

- 1755 Fondazione della Leu & Compagnie al municipio di Zurigo
- 1798 Privatizzazione ai fini della tutela del denaro dall'esercito francese
- 1815 Primo credito industriale svizzero alla ditta Ludwig von Roll
- 1833 Trasloco dal municipio al Niederdorf
- 1854 Conversione in società per azioni
- 1875 Trasloco alla Bahnhofstrasse
- 1907 Prima succursale (a Zurigo)
- 1910 Ammissione alla Borsa zurighese
- 1914 Totale di bilancio attorno ai 250 milioni di franchi; numero 4 dopo CS, SBS e BPS
- 1915 Trasloco al Leuenhof (Bahnhofstrasse 32), realizzato da Werner e Otto Pfister
- 1965 Ingresso dell'informatica; sempre tra le prime cinque grandi banche
- 1990 Integrazione nel Credit Suisse Group (all'epoca CS Holding)
- 1997 Concentrazione del core business sul private banking
- 2005 Circa 600 collaboratori a Zurigo, Ginevra, Buenos Aires, São Paulo e Nassau

Omaggio di una banca alla sua città

«Retroattivamente, si può senza dubbio dire che fu un vantaggio per Zurigo non essere nominata capitale (...). Tutta l'energia della popolazione ha così potuto essere messa a disposizione dell'economia anziché dell'amministrazione federale», scrive Andreas Honegger, redattore della Neue Zürcher Zeitung, nel suo studio «Geistesleben und Wirtschaftsentwicklung in Zürich» (Vita intellettuale e sviluppo economico a Zurigo), consultabile nel libro-anniversario «Im Wechsel der Perspektiven. 250 Jahre Bank Leu» (Cambiamenti di prospettiva. 250 anni di Bank Leu). Ma come dovrà essere Zurigo nel 2025 per poter mantenere la ritrovata gioia di vivere cittadina all'insegna dell'urbanità? Dieci personalità zurighesi, tra cui il sindaco Elmar Ledergerber, il cittadino onorario abate Martin Werenen di Einsiedeln, l'imprenditrice Erika Hug e la mezzo-soprano Cecilia Bartoli, spiegano le proprie visioni del futuro da un'ottica del tutto personale. L'opera dedica naturalmente anche un capitolo alla storia della più antica banca svizzera. La sintesi sul settore bancario, allestita con grande chiarezza da Joseph Jung, capo del servizio storico del Credit Suisse Group, costituisce un'introduzione ideale alla complessa evoluzione del settore finanziario svizzero. Se il libro getta un ponte tra la città e la Bank Leu, tra il passato e il futuro, gli scatti della fotografa Catherine Gfeller traghettano magistralmente il lettore da un capitolo all'altro.



Private banking

Ampia indagine di «Welt/Welt am Sonntag»

La miglior grande banca nella gestione patrimoniale

Il Private Banking del Credit Suisse si conferma tra i gestori patrimoniali di maggior spicco dell'area germanofona. Solo nove delle complessive 250 banche sottoposte ad approfondito esame hanno ottenuto il massimo dei voti nell'ultima edizione di un rapporto speciale che «Welt/Welt am Sonntag» pubblica al volgere di ogni anno.

Bissando il risultato dell'anno precedente, il Private Banking del Credit Suisse ha ricevuto quale unica grande banca la menzione «summa cum laude» nella «piramide degli eccellenti». Tra i punti di forza della banca figurano nuovamente l'orientamento ai clienti, la cultura e l'intensità nella gestione del patrimonio, la qualità dei consulenti e la sistematicità, l'offerta di servizi speciali nonché la gestione dei fondi soggetti a particolare discrezione. Un risultato di rilievo è stato conseguito anche riguardo alla trasparenza e alla qualità dei prodotti.

Gli esperti finanziari hanno espresso il seguente giudizio: «L'intero mondo della gestione patrimoniale sotto un unico tetto. A dire il vero una situazione atipica per una grande banca. Ma in Svizzera è possibile: abbinare un network internazionale alla massima espressione della cultura della consulenza. Considerate queste ottime premesse, risulta evidente che nel campo del private banking il Credit Suisse dimostra una notevole solidità e può esibire una rapida crescita. Oltre ad aver individua-

to per tempo l'inasprimento della concorrenza, l'istituto ha investito sia negli addetti alla consulenza sia nella rete di relazioni globale, che riveste rilevanza strategica. Siamo dell'avviso che la qualità della consulenza migliori di anno in anno e attira un numero sempre maggiore di clienti tedeschi».

Straordinario risultato di tutto il Gruppo

Il voto massimo è stato assegnato per la prima volta anche alla Bank Leu. Al risultato complessivamente straordinario del Credit Suisse Group hanno contribuito tutte le banche del Gruppo, che hanno confermato la loro posizione o hanno conquistato un posto nella piramide. La Bank Hofmann e la Banca Clarenden hanno ricevuto rispettivamente la menzione «magna cum laude» e «cum laude».

Il Credit Suisse (Deutschland) AG, che si è migliorato ottenendo la qualifica «magna cum laude», è nuovamente riuscito a tenere a distanza le grandi banche tedesche.

L'indagine di «Welt/Welt am Sonntag» è la più ampia del suo genere nell'area germanofona e in Lussemburgo. Con il titolo «L'élite dei gestori patrimoniali», un team di redattori specializzati in questioni finanziarie ed economiche ha pubblicato per la quinta volta la classifica dei migliori istituti bancari e consulenti patrimoniali di Austria, Germania, Liechtenstein, Lussemburgo e Svizzera. Ex dipendenti bancari di lunga esperienza e un team di giornalisti specializzati hanno esaminato l'intera procedura di consulenza dal primo contatto alla stipulazione del contratto. ms

Private banking

Una guida per capire le leggi

Regime matrimoniale e diritto successorio

Ricchezza non fa gentilezza. In perfetta linea con questo adagio si può senz'altro affermare che non viene sempre usato il guanto di velluto nemmeno quando si tratta di spartire la ricchezza. Una tesi che più di un avvocato esperto in diritto matrimoniale e successorio non potrà che confermare. Tanto più importante è quindi informarsi in modo accurato sui passi da compiere anticipatamente per evitare eventuali controversie pecuniarie. Ma il buon proposito di conoscere meglio il regime matrimoniale e quello successorio viene spesso smorzato già in partenza dal linguaggio tecnico delle leggi e dalle dimensioni bibliche di molti manuali giuridici.

Al riguardo, la «Guida pratica per la successione patrimoniale», pubblicata dal Credit Suisse, si propone come valida alternativa: ogni articolo del codice civile viene riformulato e spiegato in modo facilmente comprensibile. La cronologia non si rifà alla sequenza degli articoli della legge, bensì a una struttura tematica logica. Esempi tratti dalla prassi e importanti riferimenti alleggeriscono la lettura dell'opuscolo. La guida non può ovviamente sostituirsi a una buona consulenza personale: in particolare per i casi più complessi è opportuno rivolgersi a un esperto del ramo. os

Clienti commerciali

Nuovo premio per l'imprenditoria

Immobili

Il Tribunale federale ha deciso



Luce verde per il nuovo stadio

Abacus Software e Spirig Pharma sono PMI esemplari

A fine novembre 2004 la ditta sanguinese Abacus Research AG, attiva nel campo del software, ha ricevuto il «Premio per l'imprenditoria Svizzera orientale», assegnato per la prima volta dallo Swiss Venture Club. In precedenza era già stata premiata la Sphinx Werkzeuge AG di Biberist con il «Premio per l'imprenditoria Espace Mittelland» 2004. Premio che per il 2005 è appena stato assegnato alla ditta Spirig Pharma di Egerkingen. Quest'anno il riconoscimento sarà conferito per la prima volta anche nella Svizzera romanda e settentrionale. Scopo dell'iniziativa è premiare le prestazioni eccellenze delle PMI e quindi motivare, oltre ai vincitori, anche tutte le PMI della regione. I premi sono assegnati da una giuria di esperti indipendente. Lo Swiss Venture Club è presieduto da Hans-Ulrich Müller, responsabile del dipartimento Affari clientela commerciale PMI Svizzera del Credit Suisse, ed è sostenuto da diverse ditte fra cui lo stesso Credit Suisse. Maggiori informazioni al sito www.swiss-venture-club.schi

La nuova arena sportiva di Zurigo sarà realizzata al più presto. Già il 19 gennaio la Stadion Zürich AG ha iniziato a posare le modine allo stadio Hardturm, operazione cui ha immediatamente fatto seguito la pubblicazione della domanda di costruzione. Si prevede che il piano di costruzione, nella sua nuova versione, sarà legalmente valido entro la primavera. La svolta favorevole è frutto della rapida decisione del Tribunale federale del 3 dicembre 2004. I giudici di Losanna hanno ritenuto che il piano viario sia in grado di contenere il traffico e, riguardo al numero dei tragitti consentiti, ha seguito l'opinione del Consiglio di Stato zurighese (e non del tribunale amministrativo). Per gli investitori è stata così stabilita un'importante sicurezza giuridica. schi

Sponsoring

Impegno culturale allargato

Private banking

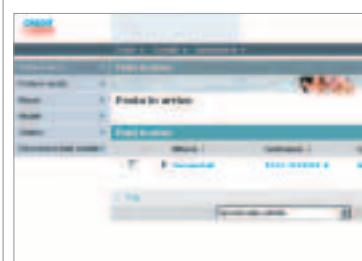
Il SecureMail viene esteso

Invio sicuro delle e-mail

Dall'estate 2003 i clienti private banking del Credit Suisse possono comunicare discretamente con i loro consulenti tramite SecureMail, un sistema codificato che soddisfa elevati requisiti di sicurezza e protezione dei dati. SecureMail impedisce a terzi di accedere illecitamente a documenti contenenti informazioni finanziarie. Lo scambio confidenziale dei file elettronici è assicurato, oltre che dall'ID utente e dalla parola d'ordine, anche dalla SecurID o dalla lista di stralcio. Al momento della trasmissione i dati vengono codificati con una tecnica moderna. Il sistema informatico del Credit Suisse è protetto contro gli attacchi dall'esterno da un sistema di sicurezza a più livelli. Dal marzo 2005 sarà possibile richiedere con la stessa tecnologia anche informazioni, pubblicazioni e distinte patrimoniali. È previsto di estendere SecureMail anche ai clienti privati e commerciali. La Bank Leu sarà integrata già a partire da aprile. Maggiori informazioni al sito www.credit-suisse.com/securemail. sm

Partnership con il Museo d'arte di Berna

Da inizio 2005 il Credit Suisse e il Museo d'arte di Berna sono legati da un rapporto di collaborazione. Nel quadro di una partnership pensata sul lungo periodo, quest'anno il Credit Suisse sosterrà in qualità di sponsor principale la mostra «Mahjong, arte contemporanea cinese della collezione Sigg» (in programma dal 12 giugno al 16 ottobre) nonché la retrospettiva «Franz Gertsch» (dal 13 novembre 2005 al 12 marzo 2006). Partnership analoghe legano da tempo il Credit Suisse al Kunsthaus di Zurigo, al Museo d'arte di Basilea, al Museo d'arte di Winterthur, alla Fondazione Pierre Gianadda di Martigny nonché al Museo d'Arte Moderna di Lugano. schi



Società

Il Credit Suisse sostiene progetti filantropici

Casa Credit Suisse



Il villaggio di bambini SOS di León (Nicaragua) ospiterà un orfanotrofio finanziato dal Credit Suisse.

Le aziende sono responsabili, oltre che verso gli azionisti, anche nei confronti della società. Il Credit Suisse Group prende sul serio questa responsabilità versando contributi finanziari e promuovendo il coinvolgimento personale dei propri dipendenti.

«Per il Credit Suisse Group, impegnarsi socialmente non è un fatto nuovo», sottolinea Bernd Schanzenbächer, responsabile del reparto Sustainability Affairs e in questo ruolo anche dell'assegnazione dei contributi. Già da decenni, infatti, l'istituto bancario sostiene finanziariamente enti di formazione, attività scientifiche o culturali e organizzazioni civiche. A buona ragione: «Vogliamo assumerci attivamente la nostra responsabilità sociale».

Una circostanza che nella società non passa inosservata: ogni mese, sulla scrivania di Schanzenbächer arrivano dalle trenta alle quaranta richieste, che vanno dal sostegno a un progetto dell'Aiuto Svizzero ai Montanari a progetti di formazione in paesi in via di sviluppo. «Finora si è trattato per lo più di piccoli contributi, che abbiamo conferito senza indugio dopo la dovuta analisi», afferma Schanzenbächer. La novità è rappresentata dal fatto che il CEO Oswald J. Grübel ha definito quattro progetti sociali di più ampio respiro, che nel 2004 l'azienda ha sostenuto stanziando contributi ragguardevoli.

Alla fondazione svizzera per l'organizzazione di campi di vacanza per bambini, il contributo del Credit Suisse ha consentito ad esempio di organizzare due campi autunnali per bambini di famiglie meno abbienti. I capitani in erba hanno navigato a bordo di case galleggianti sul Canal

du Midi, nel sud della Francia, e talvolta hanno addirittura preso in mano il timone. «È stato bellissimo, mi sono divertito molto», ricorda Remo Ambühl, un collaboratore del Credit Suisse che ha guidato il gruppo come volontario. A beneficiare di un contributo è anche un'iniziativa promozionale del Telefono Amico. Con diverse centinaia di grandi manifesti affissi in luoghi molto frequentati, nonché cartelli esposti sui mezzi pubblici e numerosi volantini, dal mese di marzo 2005 tale iniziativa si proporrà di aumentare la notorietà del 143. Al costo di appena 20 centesimi per chiamata, il Telefono Amico offre consulenza e supporto a persone in difficoltà e rappresenta quindi un valido e comprovato aiuto alla prevenzione dei suicidi in Svizzera.

Oltre i confini nazionali

Il Credit Suisse estende in modo mirato il proprio impegno sociale anche ad altri paesi. Nel 2004 sono stati sostenuti due progetti, entrambi riguardanti l'America latina. Il primo aiuto è andato a Swisscontact, l'organizzazione di sviluppo dell'economia svizzera, che offre consulenza in Ecuador a società cooperative di risparmio e di credito a livello locale e aiuta così, in modo indiretto, l'economia del luogo e le famiglie in difficoltà. L'altro contributo offerto dal Credit Suisse è destinato all'organizzazione Villaggi di Bambini SOS nella città di León, in Nicaragua, dove viene finanziata la costruzione di una casa per orfani. Molti bambini, in Nicaragua, hanno perso genitori e parenti a causa dell'uragano Mitch che si è abbattuto sulla zona nel 1998. L'organizzazione ha dapprima reagito con un programma di emergenza; adesso, grazie ai fondi provenienti dalla Svizzera, circa cento orfani potranno finalmente avere una dimora. Il villaggio di bambini sarà composto da dieci case, un asilo, un centro diurno, una biblioteca, tre laboratori per apprendisti e un centro medico. Il villaggio, attualmente in costruzione, verrà inaugurato nell'autunno 2005 e ospiterà pure una «Casa Credit Suisse».

Anche nel 2005 il sostegno sarà rivolto principalmente a circa quattro progetti umanitari. Inoltre, in futuro è previsto un maggior coinvolgimento dei dipendenti in qualità di volontari. «Il progetto pilota condotto nell'autunno 2004 ha avuto un'eco positiva», osserva con piacere Schanzenbächer.



Fra una lezione e l'altra tutti a giocare a pallacanestro: il campo sportivo è molto amato dai bambini di León.

Credit Suisse Sports Awards

Roger Federer e Karin Thürig eletti sportivi svizzeri del 2004

Contro la fugacità dello sport

Nella serata di gala dei Credit Suisse Sports Awards, Roger Federer e Karin Thürig sono stati eletti migliori sportivi del 2004. Ma chi è stato il miglior allenatore, chi il miglior sportivo disabile? E cosa significano queste menzioni per lo sport svizzero?

Testo: Andreas Schiendorfer

I premiati del 2004:Sportivo

1. Roger Federer, tennis
2. Marcel Fischer, scherma
3. Sven Riederer, triathlon

Sportiva

1. Karin Thürig, ciclismo
2. Simone Niggli-Luder, corsa d'orientamento
3. Daniela Meuli, snowboard

Squadre

1. Patrick Heuscher/Stefan Kobel, beach volley
2. Bruno Risi/Franco Marvulli, ciclismo
3. Team Sauber Petronas, Formula 1

Rivelazione

1. Marcel Hug, sport per disabili

2. Fabian Cancellara, ciclismo

3. Johan Vonlanthen, calcio

Sportivo disabile

1. Urs Kolly, atletica leggera
2. Edith Hunkeler, atletica in carrozzina
3. Hans Burn, sci alpino

Allenatore

1. Rolf Kalich, scherma
2. Patrick Egger, beach volley
3. Christian Gross, calcio

L'annuale assegnazione dei Credit Suisse Sports Awards è un evento molto amato, come confermano i 726 000 telespettatori che lo scorso dicembre hanno seguito l'edizione 2004 trasmessa in diretta dalla Televisione Svizzera. Nessuna gara di sci, disco su ghiaccio o tennis può contare su una simile audience. In Svizzera, nel 2004, oltre agli europei di calcio soltanto la cerimonia di apertura dei giochi olimpici di Atene ha incollato davanti alla TV lo stesso numero di appassionati sportivi. Questa popolarità consente ai Credit Suisse Sports Awards di far conoscere a un pubblico più ampio anche le discipline meno note.

Ne è un valido esempio la nomina del miglior sportivo disabile, introdotta nel 1987, che ha contribuito in misura significativa a semplificare il rapporto della nostra società con i disabili. Dietro a nomi come Heinz Frei (8 titoli), Franz Nietlisbach (4 titoli) ed Edith Hunkeler (3 titoli) non ci sono persone che hanno bisogno della nostra compassione, bensì campioni che meritano riconoscimento e ammirazione. La loro carrozzina in fondo non è altro che un attrezzo sportivo, uno strumento anche più abituale di quello di Werner Günthör, che – difficile a credersi – come pesista è stato eletto miglior sportivo dell'anno in ben tre occasioni. Nel 2004, per la seconda volta dopo Lukas Christen nel 2000, con il pentatleta e lunghista Urs Kolly è stato premiato uno sportivo con amputazione sotto il ginocchio. Per contro gli sciatori, malgrado la straordinaria serie di medaglie collezionata da Hans Burn, sono finora rimasti a mani vuote.

Marcel Hug, vincitore di due medaglie alle ultime paraolimpiadi, è stato eletto via Internet «rivelazione dell'anno»; è stato così il primo sportivo disabile a imporsi in una categoria che

non fosse quella riservata ai portatori di handicap. Questo fatto è tanto più rimarchevole se si considera che Hug aveva di fronte due noti professionisti come Johan Vonlanthen, che ha segnato una rete a EURO 2004, e Fabian Cancellara, vincitore del prologo al Tour de France. Come sia difficile, a ogni livello, passare dagli juniori alla categoria attivi lo dimostrano gli astri nascenti del passato come la triatleta Nicola Spirig (rivelazione del 2001), la tennista Myriam Casanova (2002) e il motociclista Thomas Lüthi (2003), cui il balzo nell'élite mondiale non è ancora completamente riuscito.

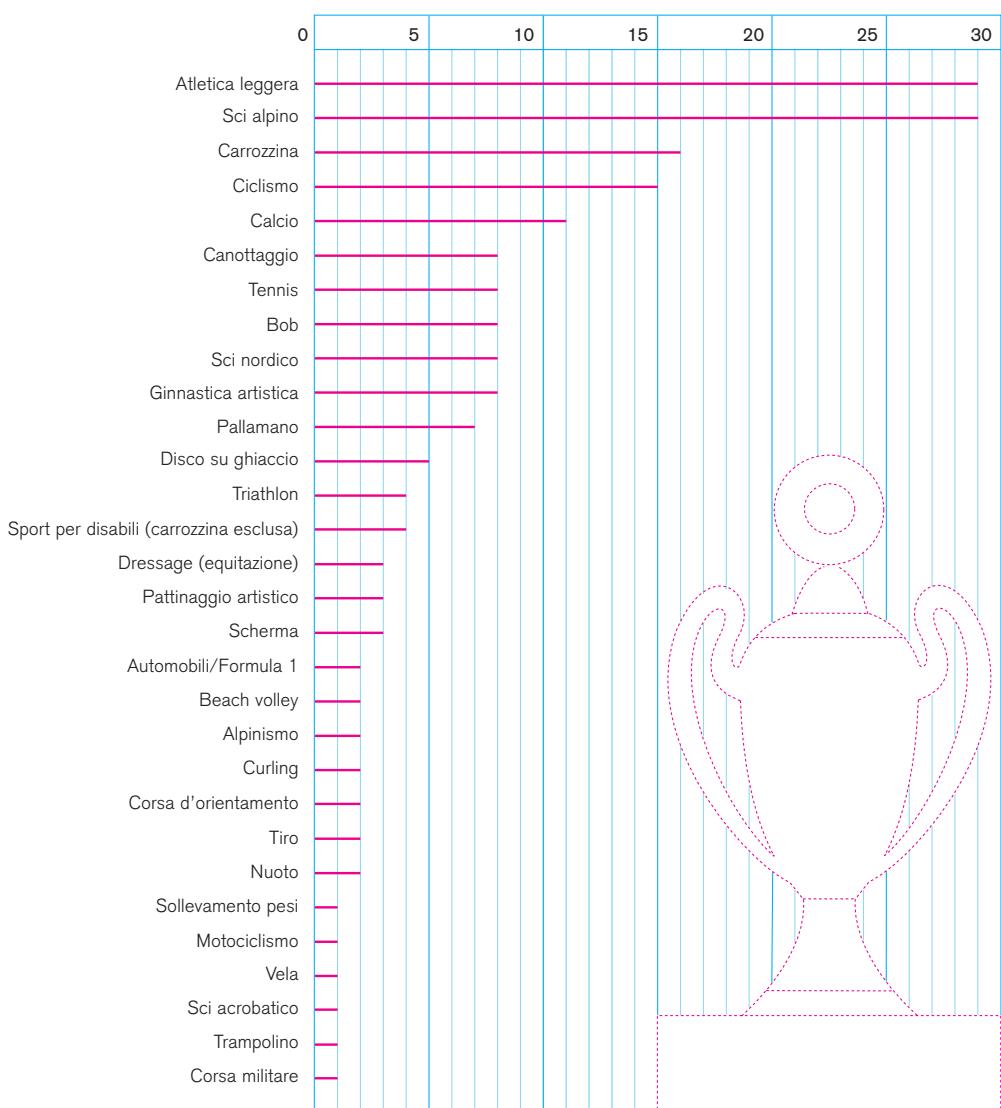
Tennis: i campioni non fanno da traino

Nel 2003 Roger Federer è stato eletto sportivo dell'anno (e poco più tardi svizzero dell'anno) sulla scia del trionfo di Wimbledon. Nel 2004 l'indiscutibile numero 1 al mondo ha confermato il successo di migliore sportivo grazie ai dieci tornei vinti, risultato che sei anni prima non era riuscito a una Martina Hingis altrettanto travolgente. Il basilese saprà colpire per la terza volta, o rinunciando alla Coppa Davis ha perso il bonus simpatia e compromesso le sue chance? In effetti questa elezione, determinata in pari misura dai giornalisti sportivi e dai telespettatori, non può svolgersi secondo criteri del tutto oggettivi. Per migliorare ancora, Federer dovrebbe forse conquistare il primo grande slam dopo l'impresa di Rod Laver nel 1969 con vittorie a Melbourne, Parigi, Londra e New York; Martina Hingis vi riuscì nel 1998 nel doppio. Per il 2005 questo obiettivo personale di Federer è però già sfumato.

Le stelle dello sport, che collezionano vittorie e premi, danno spesso vita a un boom nella loro disciplina. D'altro canto possono anche indurre a ignorare eventuali carenze strutturali o nel promovimento dei giovani. In ogni caso, il tennis svizzero raggiunse il proprio apice già nel 1994 con 222 322 tesserati. Da allora, nonostante Hingis e Federer, la quota di chi pratica questo sport è scesa di circa un quinto.

Un andamento analogo riguarda lo sci, che dal 1950 in poi ha raccolto complessivamente 29 titoli, al pari dell'atletica leggera, distanziano notevolmente tutte le altre discipline. Il dominio di Vreni Schneider, cinque volte sportiva

Il numero dei titoli vinti dal 1950 in poi mostra la popolarità delle singole discipline



dell'anno, ha eclissato il fatto che da metà anni Ottanta i grandi successi si sono rarefatti e che la rosa dei campionissimi si è assottigliata. Dal 1995 in poi sono stati eletti a sportivi dell'anno solo due sciatori: Michael von Grünigen nel 1997 e Sonja Naef nel 2001.

Nonostante i successi nel curling, l'importanza delle discipline invernali sembra scemare, tanto più che la favola olimpica di Simon Ammann nel salto con gli sci (2002) è ancora in attesa di una conferma.

Buone carte per gli sport di resistenza

Gli svizzeri hanno sempre amato gli sport di resistenza. Se in passato hanno prevalso i ciclisti, primo fra tutti Toni Rominger (1989, 1992 – 1994), nonché i fondisti e mezzofondisti come Werner Dössegger (1973), Markus Ryffel (1978), Anita Weyermann (1999) e André Bucher (2000, 2001), dalla fine degli anni Novanta si è osservato un crescente consenso per il triathlon, che abbina corsa, nuoto e ciclismo e che affascina nella stessa misura giornalisti, pubblico e sportivi dilettanti. Natascha Badmann (1998, 2002) e Brigitte McMahon (2000) sono già state elette sportive dell'anno. Anche Karin Thürig, vincitrice nel 2004, appartiene a questa categoria interdisciplinare, sebbene sia stata premiata per i suoi successi nel ciclismo (bronzo olimpico e oro ai mondiali nella cronometro). In pochi anni il livello è talmente salito che i triatleti di punta, in una disciplina, devono far parte dell'élite mondiale.

Nella categoria squadre si sta affermando un'altra disciplina di tendenza: il beach volley. Con l'elezione di Patrick Heuscher e Stefan Kobel, il titolo di migliore squadra è stato ripristinato da atleti di questo sport dopo Paul e Martin Laciga nel 1999. Il consenso nella società è già notevolmente superiore a quello dello snowboard, sebbene quest'ultimo abbia regalato maggiori successi. Ma la caratteristica di sport-divertimento, talvolta abbondantemente celebrata, mette spesso in ombra le prestazioni sul piano meramente sportivo.

Infine, l'elezione dell'allenatore dell'anno getta spesso un ponte fra l'atleta sotto i riflettori e il suo assistente dietro le quinte: nel 2002 Berni Schödler/Simon Ammann (salto con gli sci), nel 2003 Irène Müller-Bucher/Simone Niggli (corsa d'orientamento) e nel 2004 Rolf Kalich/Marcel Fischer (scherma). <

Formula 1

La nuova coppia di piloti di Sauber Petronas

Un duello che sprona al successo

Felipe Massa contro Jacques Villeneuve, la gioventù contro l'esperienza, la spensieratezza brasiliana contro l'eccentricità canadese. I due piloti della Sauber non potrebbero essere più diversi. Ma una cosa li accomuna: la qualità di indomiti lottatori quando siedono nell'abitacolo.

Testo: Andreas Thomann

In Svizzera si ritiene abitualmente che il numero 13 porti sfortuna. Per la scuderia elvetica Sauber Petronas, tuttavia, proprio la tredicesima stagione in Formula 1 nasce sotto i migliori auspici: la C24 è la prima monoposto dalla forma esterna interamente disegnata in base ai test svolti nella nuova galleria del vento, la neonata collaborazione con il produttore di gomme Michelin si è già tradotta in promettenti tempi sul giro nelle prove invernali e, da ultimo ma non per questo meno importante, dalla prossima stagione al volante dei bolidi di Hinwil siederà, oltre a Felipe Massa, un certo Jacques Villeneuve.

Un ex campione iridato nell'abitacolo di una Sauber: una novità assoluta che i media hanno descritto come «l'affare dell'anno», ben lieti che Peter Sauber, al termine di una stagione alquanto avara di emozioni, abbia dato loro un argomento su cui poter ricamare per settimane. Il campione del mondo del 1997, che dopo la conquista del titolo ha trascorso cinque opachi anni alla BAR prima di essere messo alla porta a fine 2003, dopo un anno di pausa forzata fa il suo ritorno proprio in una scuderia la cui solida immagine sembra fare a pugni con il movimentato passato del canadese. Dalla notizia dell'ingaggio, i tifosi seguono con trepidazione la «convivenza» fra i riservati svizzeri e l'eccentrico pilota, il cui colore dei capelli nel corso della carriera ha già assunto tutte le possibili tonalità, le cui tute sono sempre di un paio di numeri troppo grandi e che preferisce recarsi alle gare con il suo motorhome anziché alloggiare in un albergo di lusso.

I riflettori puntati sul nuovo arrivato rischiano di mettere in ombra il secondo pilota della

Sauber, Felipe Massa. Una situazione che potrebbe rapidamente ribaltarsi, ad esempio se nella prima gara della stagione il brasiliano dovesse lasciare chiaramente alle spalle il suo collega di team. Nulla farebbe più felice il giovane pilota, che ha un conto aperto con il canadese da quando quest'ultimo, nella stagione 2002 in cui Massa era ancora un debuttante in Formula 1, lo ha più volte criticato pubblicamente per i suoi errori di guida. E sebbene Villeneuve nelle interviste non si stanchi di sottolineare i grandi progressi realizzati da Felipe Massa, l'impressione è che il brasiliano non aspetti altro che l'ora della rivincita. E lo scorso anno Villeneuve, che negli ultimi tre appuntamenti della stagione ha raggiunto per la Renault, ha già avuto un primo assaggio di cosa significhi aver scalfito l'onore di un pilota carioca: nel GP del Giappone si è fatto superare da uno scatenato Massa per ben due volte.

Felipe Massa chiama al duello

Nell'imminente stagione Felipe Massa non tratterrà certo la sua grinta solo perché Jacques Villeneuve è nella stessa scuderia. A confermarlo è la sfida lanciata dallo stesso Massa: «Il primo che devi battere è il tuo collega di team». In questa affermazione c'è molta verità: nella Formula 1, dove la vettura è determinante ai fini del successo, le prestazioni dei piloti sono difficilmente comparabili, a meno che corrano per la stessa squadra. Se dovesse riuscire ad avere la meglio sull'ex campione del mondo sull'arco dell'intera stagione, il brasiliano si guadagnerebbe senz'altro il rispetto di tutto l'ambiente. In quest'ottica Felipe Massa ha molto da vincere, mentre Villeneuve ha quasi tutto da perdere.

Se in pista i due rivali potrebbero anche ritrovarsi molto vicini fra loro, la possibilità che ciò accada al di fuori dal paddock sembra assai remota. Il nuovo binomio in casa Sauber è infatti formato da uomini decisamente diversi. Lo conferma già l'aspetto esteriore: con il suo volto da ragazzino e i capelli arruffati, Felipe Massa assomiglia più a uno sbarbatello che a un pilota professionista di Formula 1



«Jacques Villeneuve ama il brivido al pari delle vittorie.»

Gerald Donaldson, giornalista di Formula 1

Jacques Villeneuve

Data di nascita: 9.4.1971

Nazionalità: canadese

Domicilio: Villars (Svizzera)

Altezza: 1,71 m

Peso: 67 kg

Hobby: sci, disco su ghiaccio, musica (compone canzoni proprie)

Numero di GP in Formula 1: 133

Vittorie: 11

Pole position: 13

Principale successo: campione del mondo (stagione 1997)

che a 24 anni ha già alle spalle 14 anni di carriera automobilistica. Per contro Villeneuve, di dieci anni più anziano, con i suoi occhiali in acciaio e i capelli leggermente diradati che nel frattempo hanno ritrovato il loro castano naturale, potrebbe anche passare per un critico teatrale. Diversi sono anche i loro tratti caratteriali: mentre Massa è il bravo vicino della porta accanto, il genero ideale, uno che all'offesa preferisce il sorriso cordiale o la battuta gioiale, Villeneuve è considerato un eccentrico, un uomo appartato che prosegue imperterrita sulla sua strada e dice ciò che pensa senza peli sulla lingua.

Tanto i due sono diversi, tanto sono simili per la loro qualità di grandi lottatori una volta entrati nell'abitacolo di una monoposto. Se la Formula 1 venisse decisa solo dai duelli, Felipe Massa sarebbe un serio candidato alla conquista del titolo mondiale. Nella scorsa stagione nessuno ha superato un avversario più spesso del brasiliano: complessivamente ben 29 volte. Non per nulla il direttore tecnico della Sauber, Willy Rampf, ha affermato sulle pagine del giornale *Blick* che Felipe Massa è il pilota più aggressivo che la Sauber abbia mai avuto. Elogiando il brasiliiano come «testa calda» che nel momento decisivo sa mantenere il sangue freddo, Rampf ha aggiunto: «Per molte manovre ha dovuto uscire dalla linea ideale, e sulla parte sporca della pista è dove si commette la maggior parte degli errori». Chi ha visto come Massa, nel GP del Belgio, ha affrontato temerariamente la famosa curva Eau Rouge appaiato al pilota della Williams Juan Pablo Montoya, per poi uscire dalla curva davanti al colombiano, sa che le parole del tecnico tedesco non sono campate in aria.

I sogni di Schumi svaniscono nella ghiaia

Il duello di Felipe all'Eau Rouge ha tutti i requisiti per entrare negli annali della Formula 1. Un privilegio che Jacques Villeneuve si è assicurato da tempo con la conquista del titolo iridato, guarda caso dopo una manovra altrettanto celebre. Si correva l'ultimo gran premio della stagione 1997, a Jerez de la Frontera nel sud della Spagna. Michael Schumacher partiva con un punto di vantaggio su Villeneuve. Al 47° giro arriva la svolta: in una curva a destra, Jacques Villeneuve >

sorpassa all'interno il leader della corsa Michael Schumacher, il quale si sposta a destra e va a colpire con la ruota anteriore destra la Williams-Renault di Villeneuve. Quest'ultimo, e con lui la maggior parte degli osservatori, ritiene che Schumi volesse buttarlo fuori per aggiudicarsi il mondiale. Il tentativo fallisce, e a finire nella ghiaia non è Villeneuve bensì Schumi. Poco dopo Jacques Villeneuve si laurea campione del mondo.

Otto stagioni più tardi, il mondo della Formula 1 si augura ardenteamente che il prossimo campionato sarà aperto fino all'ultima gara. Realisticamente non possiamo ritener che questa volta Villeneuve figurerà fra i candidati al titolo. Ma il canadese riuscirà senz'altro a far parlare di sé. La riservatezza è infatti una virtù che fa difetto a entrambi i piloti della Sauber. «È un tipo spericolato che ama il brivido al pari delle vittorie», afferma il giornalista canadese Gerald Donaldson, molto vicino a Villeneuve. «Dove vede uno spazio vuoto ci si butta dentro». Non sorprende quindi che l'audace lottatore abbia più volte demolito la sua vettura. Alcuni psicologi improvvisati hanno addirittura rimproverato a Villeneuve di essere incosciente, attitudine che trarrebbe origine dalla tragica morte di suo padre: nel 1982 Gilles Villeneuve, già vincitore di otto gran premi, perse la vita con la sua Ferrari durante le prove del GP del Belgio. Jacques Villeneuve respinge fermamente queste teorie. «Se fossi incosciente sarei morto già da tempo. Io amo la vita». E sarebbe proprio questa gioia di vivere che lo stimola a sondare i limiti della fisica. «Non mi sento mai così vivo come quando posso affrontare una curva a tutto gas».

Con tutto questo potenziale di aggressività, la comunità Sauber si appresta a iniziare una stagione a dir poco eccitante. V'è da sperare che il destino indirizzi tutta questa energia su binari vincenti. A chi invece si preoccupa della salute dei propri idoli possono venire in soccorso queste parole di Jacques Villeneuve, pubblicate un paio di anni or sono su «Formula 1 Magazine»: «Rispetto ai tempi in cui correva mio padre il rischio per i piloti è sceso di dieci volte, mentre lo stipendio è salito dello stesso fattore. Di cosa dovremmo dunque lamentarci?». <



«Felipe Massa è il pilota più aggressivo che la Sauber abbia mai avuto.»

Willy Rampf, direttore tecnico di Sauber Petronas

Felipe Massa

Data di nascita: 25.4.1981

Nazionalità: brasiliana

Domicilio: Wollerau (Svizzera)

Altezza: 1,66 m

Peso: 59 kg

Hobby: calcio, sci nautico, tennis

Numero di GP in Formula 1: 34

Miglior risultato: 4° posto (Belgio, 2004)

Agenda del Credit Suisse 1/05
Appuntamenti culturali e sportivi

Bahrain 4.4
GP von Bahrain, F1

Berna 4.4
All Blues Jazz Classics
E.S.T. Esbjörn Svensson Trio,
Theater im National

Ginevra 3.3
Concerto dell'Orchestra della Svizzera Romanda,
Série Mosaïque, Victoria Hall

Imola 24.4
GP von San Marino, F1

Losanna 4.4
All Blues Jazz Classics
Thierry Lang Trio,
Casino de Montbenon

Lucerna 4.4
All Blues Jazz Classics
Charles Lloyd Quartet,
Centro cultura e congressi

Melbourne 6.3
GP d'Australia, F1

Zurigo 2.3
Concerto dell'Orchestra della Tonhalle
Direzione G. Albrecht, Tonhalle

Zurigo 6.3
Musiche dal mondo
Gerardo Núñez, Moods im Schiffbau

Zurigo 16.3
All Blues Jazz Recitals
Phil Woods e Orchestra da Camera di Zurigo, Tonhalle

Zurigo 30.3
Partita di qualificazione ai Mondiali di calcio
Svizzera – Cipro, Hardturm

Zurigo 9.4
All Blues Jazz Classics
Thierry Lang Trio, Tonhalle

Zurigo 13.4
Concerto dell'Orchestra della Tonhalle
Direzione D. Zinman, Tonhalle

Jazz
Dee Dee Bridgewater in tournée



Dee Dee Doo Be Doo

Sembra che da bambina abbia cantato scat prima ancora di articolare le prime parole. Un fatto che non dovrebbe però sorprendere più di tanto, in fondo è un'esperienza comune a tutti; lo scat è infatti un semplice «canto improvvisato di sequenze di sillabe pronunciate in una successione ritmica e melodica, senza significato e senza senso compiuto». Tuttavia, anche se a noi tutti è capitato di cantare scat – soprattutto «senza senso compiuto» – è probabile che solo pochi riescano a egualiare in bravura la «successione melodica» di Dee Dee Bridgewater, nata a Memphis nel 1950. Malgrado volesse diventare cantante pop, a 16 anni venne rispedita a casa da Motown Records con il gentile invito di ripresentarsi due anni più tardi. Una vera beffa per il mondo del pop: Bridgewater abbandonò questo genere musicale e divenne una poliedrica interprete jazz, messasi in luce fra l'altro con omaggi a Ella Fitzgerald, Horace Silver o Kurt Weill. Nei due concerti svizzeri sarà accompagnata da Louis Winsberg (chitarra), Marc Berthoumieux (fisarmonica), Ira Coleman (contrabbasso) e Minino Garay (batteria). rh

All Blues Jazz Classics:
Dee Dee Bridgewater.
10.3 Victoria Hall, Ginevra;
11.3 Centro cultura e congressi,
Lucerna. www.allblues.ch.

Calcio
Verso i Mondiali 2006

La magia dei numeri

Se il numero 51 della classifica mondiale (la Svizzera) gioca in trasferta contro il numero due (la Francia), non resta altro che spulciare le statistiche per vedere se la città ospitante, nella fattispecie Parigi, in passato abbia perlomeno portato fortuna. Consideriamo quindi, in modo del tutto oggettivo, le ultime sfide fra transalpini e rossocrociati ai bordi della Senna: nel 1963 2–2, nel 1958 0–0, nel 1953 2–4, nel 1949 4–2. I francesi aspettano dunque di potersi imporre nella loro capitale contro la Svizzera da ben 56 anni! E perché ciò dovrebbe accadere proprio il prossimo 26 marzo nella partita di qualificazione ai Mondiali del 2006? A un team che con tutta evidenza non ha ancora digerito il cambio generazionale? Le premesse, in ogni caso, non potrebbero essere migliori: a parità di punti persi, Svizzera, Eire, Israele e Francia sono appaiati in classifica. Se la Svizzera dovesse far punti, la famiglia calcistica di Kuhn potrebbe farsi spedire – senza impegno, diciamo – i primi prospetti sulla Germania, organizzatrice dei Mondiali 2006. Già il 30 marzo seguirà la partita casalinga contro Cipro allo stadio Hardturm di Zurigo. E allora si rinnoverà il motto di tutti i tifosi svizzeri: presenti con passione! schi

Mondiali di calcio 2006:
Partita di qualificazione
Francia – Svizzera.
26.3 Stade de France, Parigi.

Pittura
Capolavori scandinavi



Luci del Nord

I primi turisti che sul finire del XIX secolo visitarono il settentrione della Danimarca furono pittori. Affascinati dalla luce iridescente e dagli stimoli del paesaggio, fondarono la colonia di artisti di Skagen. Peder Severin Kroyer, esponente di questo gruppo, divenne la figura emergente dell'impressionismo scandinavo. I suoi quadri raffiguranti signore in abiti sottili, che camminano immerse in una luce chiara lungo la larga spiaggia del Mare del Nord, figurano tra i capolavori internazionali. Rainer Maria Rilke, Emil Nolde e Auguste Renoir erano invece affascinati dai dipinti più cupi del danese Vilhelm Hammershoi, le cui riproduzioni di piazze abbandonate e strade vuote si contrappongono alla luce degli artisti di Skagen. Oltre a luoghi, Hammershoi ritrasse spesso la moglie Ida seduta in spazi sobri e con la schiena rivolta all'osservatore. La Fondation de l'Hermitage ospita un centinaio di opere di questi e altri pittori scandinavi del XIX secolo. os

Impressioni del Nord.
Pittura scandinava,
1800–1915.
Fondation de l'Hermitage,
Losanna. Fino al 22 maggio.
www.fondation-hermitage.ch.

Testo: Monika Engler e Thomas Enz, Economic Research

Un'interconnessione di vitale importanza

La Svizzera figura tra gli investitori più attivi sul mercato internazionale dei capitali. Dopotutto i flussi di capitali in uscita favoriscono anche il mercato interno.

Gli investimenti di capitali oltrefrontiera e la loro ragguardevole crescita sono una caratteristica importante della globalizzazione. Ogni giorno fanno il giro del mondo flussi finanziari per un ammontare netto di 3,5 miliardi di dollari sotto forma di investimenti di portafoglio e investimenti diretti. Dal 1990 i movimenti internazionali dei capitali sono cresciuti a una velocità doppia rispetto al commercio mondiale e quadruplicata rispetto al prodotto interno lordo (PIL) globale.

A fine 2002 gli investimenti di portafoglio all'estero ammontavano su scala mondiale a 13716 miliardi di dollari, mentre gli investimenti diretti assommavano a circa la metà di tale cifra. Anche la Svizzera è fortemente coinvolta nei flussi internazionali di capitali e si annovera tra i maggiori esportatori di capitali sia negli investimenti di portafoglio sia negli investimenti diretti (si vedano i grafici alle pagine 46 e 47).

Come va considerato l'export di capitali dal punto di vista della Svizzera? È da valutare come un segnale di forza della piazza economica elvetica? In caso affermativo, quali vantaggi produce per i protagonisti dell'economia nazionale? Oppure, dal punto di vista macroeconomico, si tratta invece di un negativo deflusso di mezzi finanziari, che vengono sottratti ai residenti svizzeri alla ricerca di capitali?

Aumentano gli investimenti di portafoglio

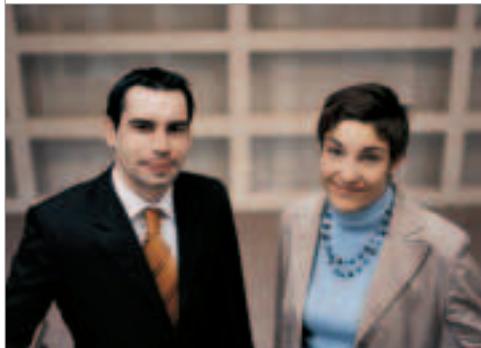
Nel 2003 circa un terzo del patrimonio complessivo svizzero impiegato nelle attività all'estero, ossia 813 miliardi di franchi, riguardava gli investimenti in titoli esteri. Rispetto al

1985 – quando per la prima volta è stato rilevato integralmente il movimento di capitali della Svizzera con l'estero – gli investimenti degli svizzeri all'estero si sono quadruplicati. In gran parte essi provengono dai patrimoni, in continua crescita, risparmiati nell'ambito del 2° e del 3° pilastro della previdenza professionale che banche, assicurazioni, società d'investimento e casse pensioni vogliono collocare in investimenti diversificati e redditizi.

I vantaggi degli investimenti esteri consistono nella diversificazione dei rischi e nell'ottimizzazione del rendimento. La distribuzione dei rischi finanziari tra diversi paesi e monete riduce il rischio di portafoglio, in quanto vengono combinati investimenti i cui rischi siano il meno possibile correlati tra loro. In termini di rendimento vale la pena di investire in titoli esteri, dai quali è lecito attendersi una remunerazione superiore a quella dei titoli svizzeri. Proprio per i paesi piccoli come la Svizzera, dove le possibilità di diversificare gli investimenti e di scegliere la valuta sono limitate a causa delle dimensioni del mercato dei capitali interno, l'allocazione in titoli esteri acquista una particolare rilevanza. Negli Stati Uniti e in Giappone, per esempio, gli investimenti all'estero rivestono un ruolo molto meno significativo data la grandezza del mercato dei capitali domestico. Rispetto ai paesi di maggiori dimensioni, per la Svizzera la quota degli investimenti oltrefrontiera, misurata in base al prodotto interno lordo, è particolarmente elevata. Solo il Lussemburgo e l'Irlanda presentano una quota di investimenti in titoli esteri supe- >

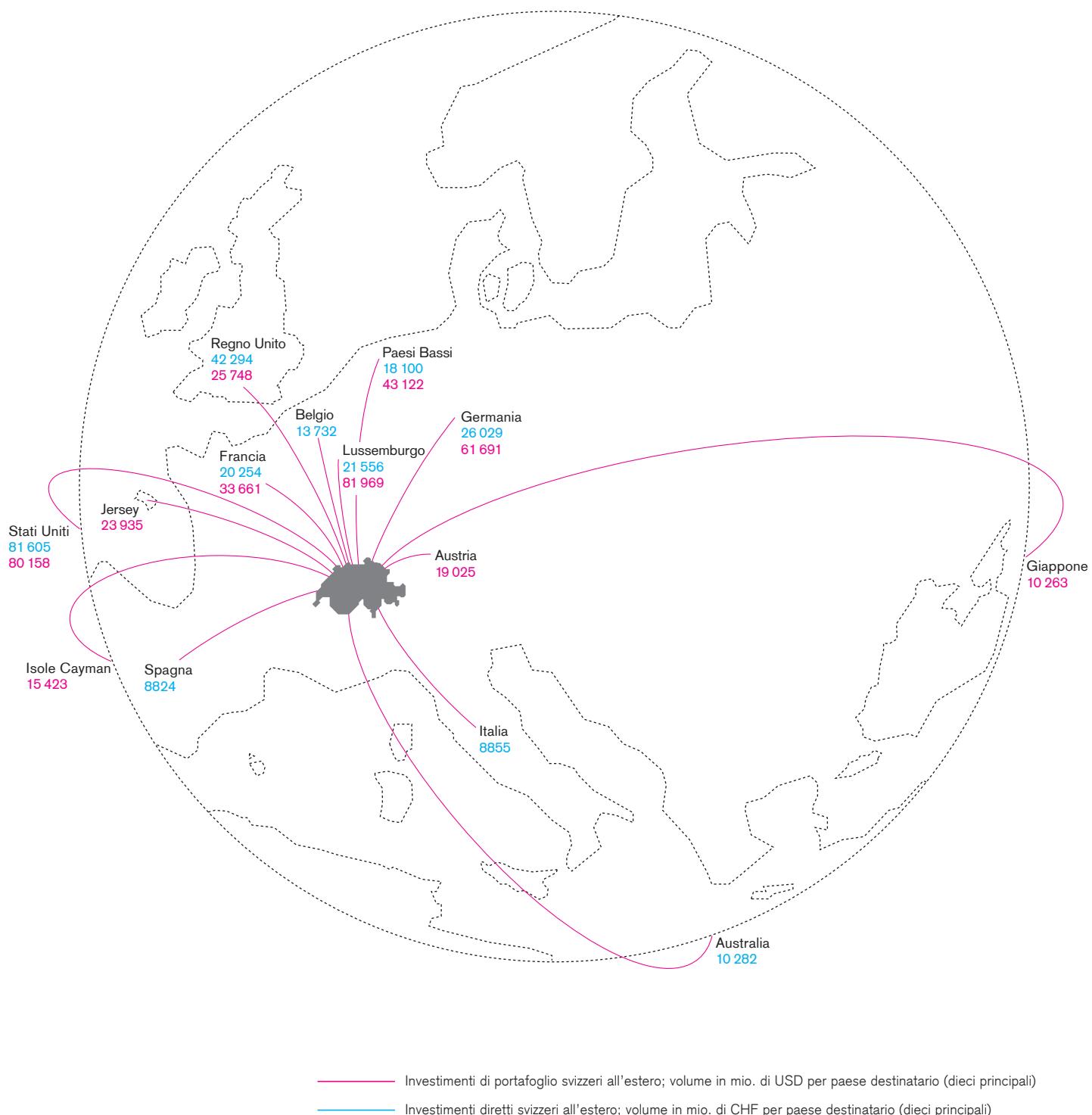
Monika Engler e Thomas Enz
monika.engler@credit-suisse.com
thomas.enz@credit-suisse.com

«La Svizzera partecipa in forte misura ai flussi internazionali di capitali.»



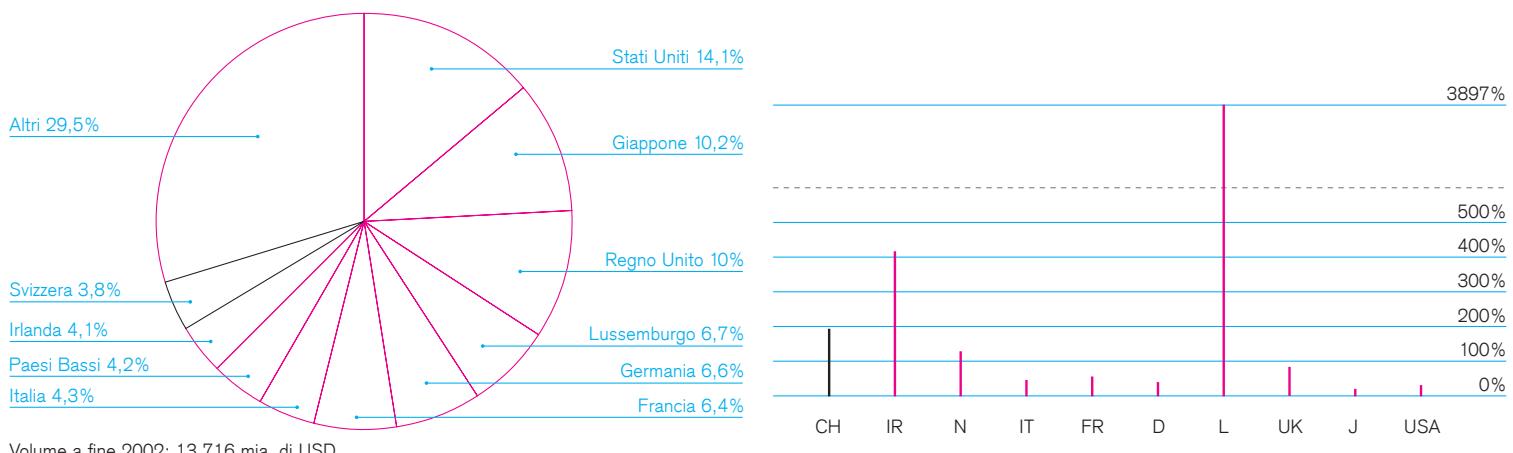
Gli svizzeri preferiscono investire nei paesi vicini

La maggior parte degli investimenti diretti e di portafoglio svizzeri riguarda l'Unione europea e il Nordamerica. I paesi emergenti e quelli in via di sviluppo non si annoverano tra i primi dieci destinatari degli investimenti. Fonte: BNS, Credit Suisse



Investimenti di portafoglio

Quota dei dieci principali paesi negli investimenti di portafoglio internazionali (a sinistra) e investimenti di portafoglio all'estero in percentuale del PIL (a destra): la Svizzera è il decimo maggior portfolio investor del mondo. In rapporto alla sua forza economica si colloca addirittura al terzo posto. Fonte: FMI, Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS), 2004



Flussi internazionali di capitali

Nei flussi internazionali di capitali si distingue tra investimenti di portafoglio e investimenti diretti. Gli investimenti di portafoglio sono impieghi di capitali di residenti (aziende, investitori istituzionali e privati) in obbligazioni, azioni e titoli del mercato monetario nonché fondi d'investimento all'estero. Per investimenti diretti si intendono le partecipazioni societarie che permettono all'investitore di esercitare un'influenza notevole e duratura sull'oggetto dell'investimento situato all'estero. In tal modo si distinguono dagli impieghi di portafoglio, per i quali non si colloca in primo piano l'obiettivo del controllo, bensì quello del rendimento e della diversificazione. Solitamente le partecipazioni inferiori ai dieci per cento del capitale sono considerate investimenti di portafoglio.

Esempio: se un investitore svizzero acquisisce una partecipazione societaria negli Stati Uniti per esercitare il controllo sulla società, effettua un investimento diretto. Quando invece un investitore svizzero acquista azioni di un'azienda statunitense per ottenere una partecipazione strategica, si tratta di un investimento di portafoglio.

riore alla Svizzera in rapporto alla forza economica nazionale.

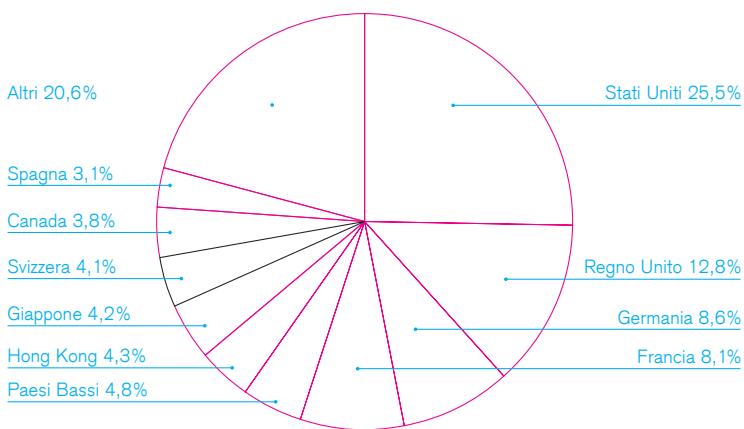
L'importanza degli investimenti esteri per la Svizzera appare evidente se si considerano i redditi con essi conseguiti. Nel 2003 gli introiti netti ammontavano a 11,2 miliardi di franchi (redditi realizzati dagli svizzeri sui titoli esteri meno redditi ottenuti dagli stranieri sui titoli svizzeri). Questa cifra supera di gran lunga i proventi netti ascrivibili agli scambi commerciali, pari a 4,5 miliardi di franchi, o al turismo, pari a 2,5 miliardi di franchi.

La globalizzazione è un terreno fertile

La globalizzazione, oltre a far sì che gli investitori si guardino attorno in cerca delle migliori possibilità d'investimento nel mondo, comporta anche una crescente interconnessione delle aziende a livello internazionale. Gli investimenti diretti sul piano globale sono passati dai 1758 miliardi di dollari del 1990 ai 7210 miliardi nel 2002. Le catene del valore aggiunto, un tempo ancora inquadrate in un contesto nazionale, vengono ripartite e orientate su scala globale. Per i diversi processi produttivi si cercano le ubicazioni più idonee in tutto il pianeta. Di fronte alla concorrenza internazionale tali scelte rivestono un'importanza vitale per molte aziende.

Investimenti diretti

Quota dei dieci principali investitori sul totale degli investimenti diretti internazionali (a sinistra) e investimenti diretti all'estero in percentuale del PIL (a destra): in cifre assolute la Svizzera si posiziona all'ottavo posto come investitore diretto. In rapporto al PIL occupa il secondo posto. Fonte: UNCTAD, World Investment Report, 2004



Volume a fine 2002: 7210 mia. di USD



Rapportati alla forza economica, in nessun paese gli investimenti diretti superano quelli della Svizzera. Se nel 1990 essi ammontavano appena al 29 per cento del PIL, nel 2002 raggiungevano già un ragguardevole 110 per cento. Questo valore record rivela la capacità di reazione e di adattamento delle aziende locali che, definendo abilmente le strategie internazionali, migliorano le loro prospettive di successo per il futuro. Contrariamente ai timori spesso espressi, gli investimenti diretti in quanto tali non devono essere equiparati alla delocalizzazione della produzione all'estero e alla perdita di posti di lavoro. È vero che questi fatti si verificano, ma è giusto chiedersi fino a che punto riguardano settori produttivi la cui sopravvivenza è comunque compromessa sulla scia dei cambiamenti strutturali. Inoltre, in determinate circostanze, la delocalizzazione di singoli reparti di un'azienda all'estero può essere inevitabile per salvare posti di lavoro in Svizzera.

Gli impieghi diretti creano opportunità

Gli investimenti diretti sono spesso finalizzati alle vendite; in altri termini vengono effettuati per facilitare la distribuzione di prodotti e servizi sul posto, assicurare i mercati esistenti oppure rispondere meglio alle esigenze della clientela. In molti casi le succursali estere per-

mettono all'azienda di esplorare nuovi mercati. Tuttavia le attività estere non competono con quelle sul mercato interno. Al contrario, gli investimenti diretti possono addirittura avere un impatto positivo sull'attività economica locale. Ciò si riflette non solo in un aumento delle esportazioni, dei processi di trasformazione e delle attività di ricerca e sviluppo, ma anche in un potenziamento delle funzioni di conduzione e coordinamento presso le sedi delle società.

L'export di capitali non accusa cedimenti

Come giudicare l'esportazione di capitali dal punto di vista della Svizzera? È un segnale di debolezza? Tutt'altro, come dimostra in primo luogo il fatto che non solo defluiscono verso l'estero ingenti investimenti di portafoglio e diretti, ma anche che significativi volumi di capitali vengono trasferiti dall'estero in Svizzera. La Svizzera è uno dei mercati più interessanti del mondo sia per gli investimenti diretti sia per quelli di portafoglio.

Nel caso degli investimenti di portafoglio non è assolutamente vero che la maggior parte del risparmio nazionale defluisce verso l'estero. In base alle dimensioni del mercato immobiliare svizzero, rispetto ai volumi del mercato internazionale dei capitali gli svizzeri investono soprattutto in titoli nazionali. Tale circo-

stanza rivela che la Svizzera offre numerose e interessanti possibilità d'investimento. Il grande svantaggio di questa preferenza per il mercato svizzero è che i residenti sfruttano troppo poco le opportunità della diversificazione internazionale. I loro portafogli presentano dunque rischi maggiori rispetto ai parametri di una diversificazione ottimale.

È indispensabile una piazza forte

Per gli investimenti diretti, infine, vari elementi dimostrano che una forte presenza all'estero esprime la solidità di una piazza. Infatti, quanto più gli aspetti competitivi specifici di un'azienda vengono integrati da vantaggi legali alla sua ubicazione, quali un favorevole sistema fiscale, la manodopera qualificata o centri di ricerca all'avanguardia, tanto meglio le aziende locali sono equipaggiate per espandersi all'estero. Questa tesi sembra trovare conferma nel caso della Svizzera. Oltre la metà degli investimenti diretti svizzeri all'estero provengono dalle banche e dalle assicurazioni nonché dall'industria chimica e farmaceutica, ossia dai settori nei quali la Svizzera si colloca ai vertici mondiali.

Studi dettagliati sugli investimenti diretti e di portafoglio svizzeri sono richiamabili su Internet (in tedesco) al sito www.credit-suisse.com/research (pubblicazioni/spotlight). <

Testo: Christian Gattiker-Ericsson, Global Equity Strategy

Imitare i dirigenti non basta

Dal 1° luglio 2005 le imprese quotate alla borsa svizzera dovranno notificare le transazioni di una certa consistenza effettuate dai loro dipendenti. Per gli altri azionisti, questi movimenti sono un segnale rivelatore.

Lo scorso anno, negli Stati Uniti, i manager e i capitani d'industria hanno movimentato le azioni della loro stessa società con ritrovata disinvoltura: nel 2004 Bill Gates ha venduto azioni Microsoft per circa 2,2 miliardi di dollari, mentre Michael Dell si è liberato di partecipazioni azionarie al produttore di computer Dell Inc. per circa 1,2 miliardi di dollari. Complessivamente, in termini netti i dirigenti statunitensi hanno alienato quote azionarie per 48 miliardi di dollari.

Mentre negli Stati Uniti questi segnali provenienti dall'interno delle imprese sono accessibili agli investitori già da tempo, in Svizzera la diffusione di statistiche dettagliate sull'attività d'investimento dei manager è da sempre legata alla disponibilità comunicativa delle imprese. Una situazione che tuttavia cambierà presto: infatti, dal 1° luglio 2005 le aziende quotate alla borsa svizzera dovranno rendere note le transazioni effettuate dai loro manager; inoltre, la stessa borsa pubblicherà i movimenti superiori ai 100 000 franchi per persona e per mese.

L'insider trading può anche essere legale

I mercati finanziari americani hanno cominciato a rendere accessibili i dati relativi alle transazioni svolte dagli insider già all'inizio degli anni Trenta. Il termine «insider» sta qui a indicare i manager che, in sintonia con le disposizioni di borsa, vendono o comperano titoli emessi dalla società di cui fanno parte; probabilmente si tratta dell'unica forma di insider trading che benefici dell'avallo giuridico. Per gli altri investitori, le operazioni di compravendita su azioni proprie dei dirigenti sono un prezioso segnale rivelatore poiché indicano le prospettive per l'impresa da una

privilegiata prospettiva interna, in aggiunta misurate in pecunia sonante e non soltanto con belle parole. Se a queste osservazioni si aggiungono le attività su titoli all'interno di un settore, ad esempio tutte le operazioni effettuate da insider nel comparto tecnologico, si potranno determinare le proiezioni per l'intero comparto. Infine, aggregando le transazioni complessive dell'intero mercato, l'investitore otterrà una prospettiva del management per «l'azienda USA».

Le prospettive sono poco confortanti

Stando al comportamento degli insider statunitensi, le attuali prospettive per il mercato azionario a stelle e strisce sono tutt'altro che rose. Lo scorso anno hanno infatti venduto azioni proprie per oltre 50 miliardi di dollari, limitando gli acquisti a due miliardi (si veda la figura 1 a pagina 49). Si tratta del valore più alto degli ultimi quattro anni. In passato, generalmente, nei sei mesi successivi a tali attività i listini azionari sono aumentati di valore solo in misura marginale o hanno perso leggermente terreno. Viceversa, nei mesi successivi a una spiccata operatività di acquisto da parte dei dirigenti, i listini hanno denotato un vivace trend ascendente. Di conseguenza, dal profilo storico, almeno nella media i manager hanno spesso avuto ragione.

Non tutti i manager centrano il bersaglio

Come hanno rilevato gli strategi americani di Citigroup, le previsioni non sono state azzicate allo stesso modo in tutti i settori. Ad esempio, negli ultimi quindici anni i manager statunitensi delle aziende dell'approvvigionamento, dei beni strumentali e dell'auto hanno avuto buon naso nel prevedere la performan-

Christian Gattiker-Ericsson
christian.gattiker@credit-suisse.com

«Non tutti i manager hanno una buona quota di successo. S'impone un confronto!»



ce delle loro azioni: su un orizzonte temporale di sei mesi i settori di loro appartenenza hanno battuto il mercato quando i manager hanno fatto shopping di titoli, mentre hanno perso terreno quando hanno venduto oltre la media. Per contro, i manager statunitensi dei settori tecnologia, alimentari e immobili si sono costruiti una reputazione poco felice: in passato è stato preferibile acquistare azioni quando i manager hanno venduto oltre misura o alienare i titoli quando i dirigenti hanno iniziato a comperarli.

La bravura dei manager è determinante

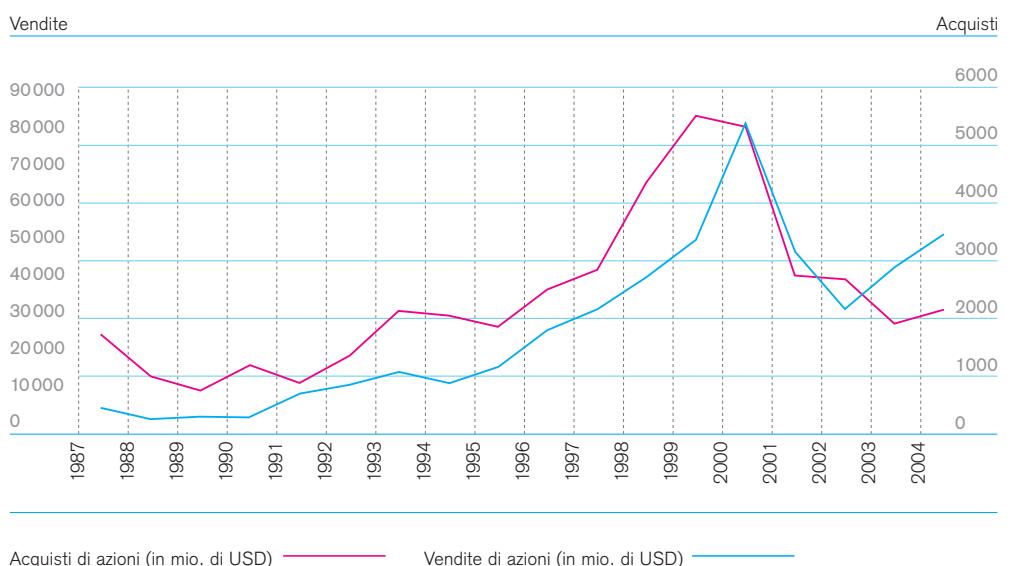
Nell'effettuare questo tipo di osservazioni occorre tuttavia tener conto di alcuni aspetti. Generalmente gli acquirenti di un titolo da parte di insider sono di per sé un segnale incoraggiante (si veda la figura a destra in basso). In tale contesto non bisognerebbe dimenticare che le vendite dei titoli sono sempre di un multiplo superiore agli acquirenti, poiché molti manager vogliono monetizzare le azioni che hanno ricevuto come parte integrante dello stipendio. Nell'osservare i trend, gli investitori dovrebbero tener conto di questa sproporzione e considerare le vendite nette in un determinato valore. Altre informazioni sono infine ottenibili osservando quei manager che in passato hanno spesso investito con profitto. Siccome non tutti i dirigenti hanno avuto la mano felice, prima di decidere di acquistare o vendere seguendo le loro orme può essere utile verificarne la quota di successo.

Un aiuto in più per la Svizzera

Le esperienze maturate dai risparmiatori americani riguardo alle transazioni del management dovrebbero accelerare il processo di apprendimento da parte degli investitori svizzeri. Tuttavia, prima di sapere quando i manager elvetici avranno centrato le previsioni e quando le avranno mancate dovranno ancora trascorrere un paio d'anni. Secondo indagini di teoria finanziaria, imitare semplicemente e senza riflettere il comportamento dei dirigenti non consente di sovrapreformare il mercato. <

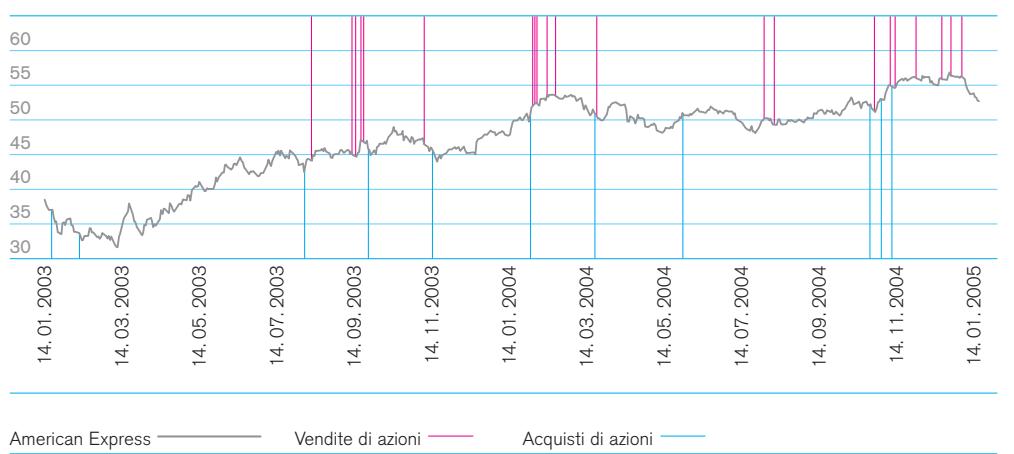
Insider americani: un 2004 all'insegna delle vendite

Mediamente, i manager americani hanno movimentato i titoli della propria azienda con successo. Nel 2004 hanno venduto azioni proprie per 50 miliardi di dollari, mentre gli acquirenti si sono limitati a due miliardi. Le previsioni per il mercato azionario americano sono quindi poco confortanti. Fonte: Bloomberg, Credit Suisse



Acquisti e vendite di insider sull'esempio di American Express

Se i dirigenti ricevono una parte dello stipendio in azioni, ulteriori acquirenti sono considerati un segnale incoraggiante. Non bisogna dimenticare che generalmente le vendite di un titolo sono di un multiplo superiore agli acquirenti. Fonte: Bloomberg, Credit Suisse



Testo: Pascal Roth, Economic Research

Nessun crollo in vista sul mercato degli alloggi

In Svizzera vengono attualmente costruite molte abitazioni, e i prezzi salgono. Nel 2005 questa dinamica di crescita dovrebbe subire una lieve frenata, ma si escludono crolli come quelli verificatisi negli anni Novanta.

Costruire conviene, almeno per ora. Finanziare un immobile sul territorio svizzero non è infatti mai stato così vantaggioso. Nel lungo termine, tuttavia, la domanda di spazio abitativo potrà salire solo se interverrà una sufficiente cresciuta demografica e del reddito, presupposto che però contrasta con un aumento della popolazione che negli ultimi venti anni, nella media annua, si è limitato allo 0,3 per cento. Complice la scarsa eccedenza delle nascite, gran parte della domanda di spazio abitativo è generata dall'immigrazione, influenzata fortemente da fattori congiunturali. Nel 2003, ad esempio, la Svizzera ha registrato un saldo migratorio di 43 000 persone, pari allo 0,6 per cento circa della popolazione residente.

Ma anche la struttura d'età è rilevante ai fini della domanda di abitazioni, poiché il comportamento della domanda varia fortemente nel corso della vita. I giovani sono tendenzialmente più mobili: formazione, cambiamento di posto di lavoro o una nuova relazione possono motivare un trasferimento. Le città esercitano in questa fase una forte attrazione, e la domanda riguarda prevalentemente gli appartamenti in affitto. La propensione alla mobilità scende però fortemente nella fase della creazione della famiglia. Le persone di età compresa tra i 30 e i 39 anni prediligono i comuni dell'agglomerato urbano. La proprietà abitativa passa in primo piano, intesa di frequente come casa nel verde. Nella fascia d'età tra i 50 e i 75 anni, infine, è la proprietà per piani ad acquisire l'importanza maggiore. Il 15 per cento di coloro che si trasferiscono vanno infatti ad occupare un appartamento in condominio.

Aumentano le licenze edilizie

Dal minimo storico toccato nel 2002 la Svizzera è tornata a far registrare un forte incremento delle licenze edilizie, che si riflette in una cre-

scita annua del 17 per cento. Nel 2004 i comuni svizzeri hanno visto la concessione di oltre 48 000 permessi di costruzione. Circa un terzo di questi riguarda case unifamiliari, mentre due terzi si riferiscono a case plurifamiliari. Ma dal 2002, considerando tutti i mercati parziali, l'andamento del segmento delle case unifamiliari è stato piuttosto debole. In questo segmento l'ampliamento più marcato dell'offerta si registra nei cantoni Vallese e Friburgo. Anche i cantoni Appenzello Interno e Obvaldo incrementano la propria offerta. La più scarsa attività di concessione di licenze edilizie si osserva invece nei cantoni Basilea-Città, Ginevra, Zugo e Zurigo, dove i valori registrati sono nettamente al di sotto della media nazionale.

Cresce il segmento degli alloggi in affitto

Dei progetti di costruzione approvati nel 2004 per case plurifamiliari, circa il 60 per cento riguarda la proprietà per piani e il 40 per cento gli appartamenti in affitto. Incrementi del patrimonio abitativo superiori alla media sia per la proprietà per piani sia per le abitazioni a uso locativo si registrano nei cantoni Svitto, Nidvaldo e Zurigo. Nei cantoni Friburgo e Vaud vi è una forte attività di concessione di licenze nel segmento degli alloggi in affitto, mentre per gli appartamenti in condominio la crescita dell'offerta è inferiore alla media nazionale. Nel canton Zugo domina la proprietà per piani, e anche nel canton Argovia, nel Vallese e nei Grigioni gli appartamenti in condominio sono superiori alla media del paese.

Rallenta la crescita

I tassi di crescita ancora una volta elevati della proprietà per piani distorcono un po' il quadro, dato che, dal 2002 a oggi, la crescita del mercato delle case plurifamiliari è da ricondurre più che altro alla vivace attività di costruzione di >

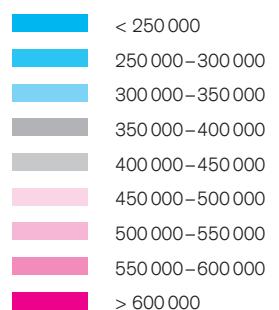
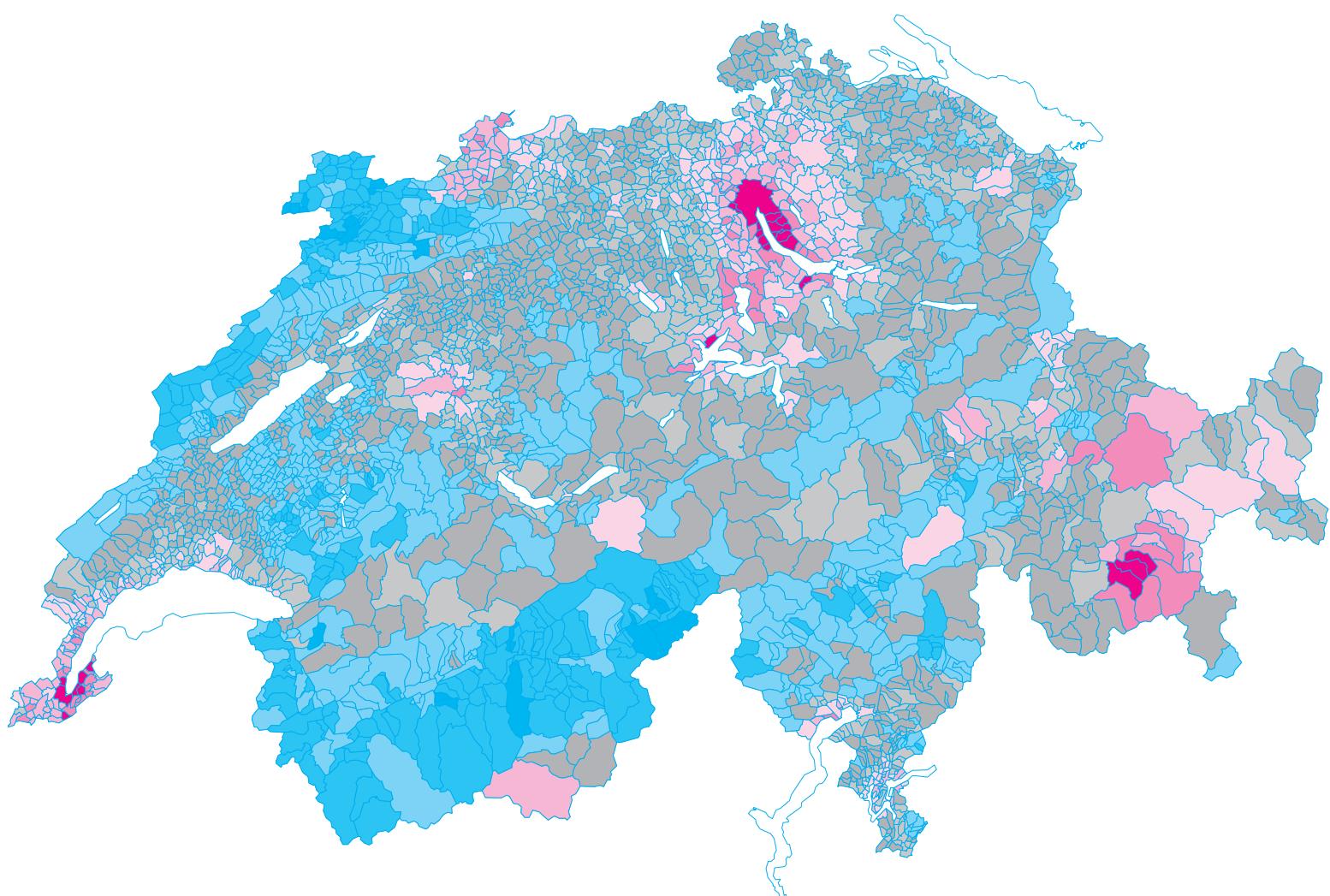
Pascal Roth
pascal.roth.2@credit-suisse.com

«La proprietà per piani diventa sempre più interessante per le persone di età compresa tra i 50 e i 75 anni.»



Prezzi di vendita della proprietà per piani 2004 (in franchi svizzeri)

Il Centro informazioni e formazione immobiliare (IAZI) ha valutato un appartamento standard in condominio in ogni comune della Svizzera. I prezzi più alti si registrano nei grandi centri urbani, nonché nelle regioni montane a vocazione turistica. Fonte: IAZI AG, Bülach; Geostat



Abitare in città è tornato di moda

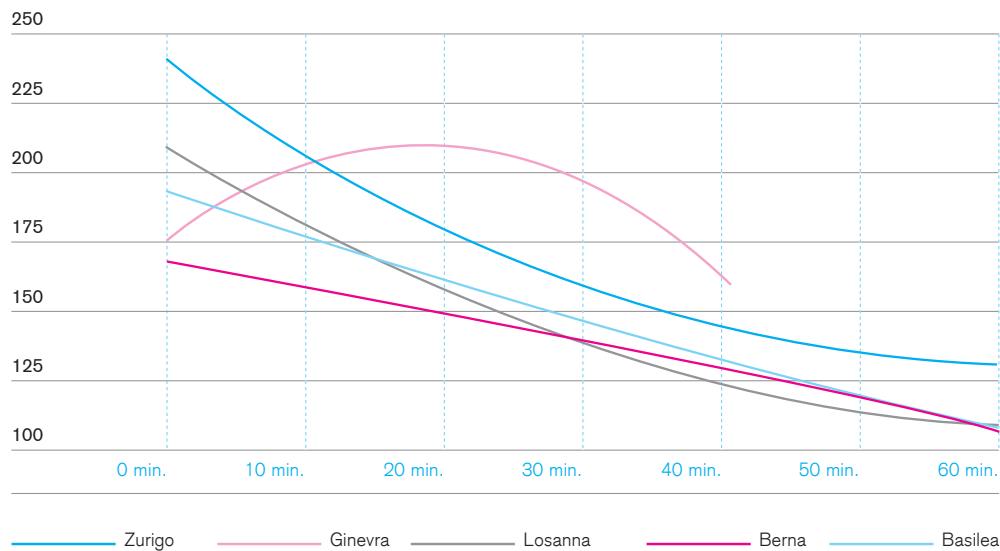
Con il passaggio al nuovo millennio la fuga dalle città si è fermata, ad eccezione di Basilea. Per la prossimità al luogo di lavoro, l'offerta culturale, la possibilità di praticare sport e di fare acquisti, nonché per la presenza di scuole e università, molte persone cercano la vicinanza ai centri urbani. È inoltre tornato sempre più di moda abitare in città. Questo trend ha tuttavia il suo prezzo: mentre nella media svizzera l'affitto annuo per metro quadro è di 160 franchi, nei cinque grandi centri urbani si pagano canoni locativi nettamente superiori (si veda il grafico sotto).

I canoni locativi più elevati si registrano nella città di Zurigo, mentre abitare nella città di Berna è relativamente conveniente. Losanna, invece, è molto cara. Con il crescere della distanza dal centro, però, a Losanna e a Zurigo i prezzi scendono in maniera più che proporzionale. La riduzione di prezzo per un'abitazione a soli dieci minuti di distanza dal centro urbano è già del 14 per cento, mentre chi è disposto ad affrontare un tragitto di venti minuti paga un affitto inferiore del 25 per cento. A Berna e a Basilea, invece, le riduzioni di prezzo non sono così marcate.

Solamente a Ginevra si pagano prezzi più alti nell'immediato agglomerato che nel centro della città. Il motivo di questo fenomeno è da ricercare nella particolare posizione geografica: le migliori aree residenziali si trovano sulle sponde del lago e non nel centro cittadino.

Minore è la distanza dal centro, più alti sono i prezzi: i canoni locativi, espressi in franchi per metro quadro e per anno in relazione alla distanza dai grandi centri, parlano chiaro.

Fonte: Ufficio federale di statistica (UST), Credit Suisse Economic Research



alloggi in affitto. Negli ultimi anni gran parte della popolazione più anziana ha realizzato il sogno di un'abitazione di proprietà. Ciò si rispecchia nel nuovo lieve calo della domanda di appartamenti in condominio e nelle prime tendenze alla saturazione osservabili in alcune regioni.

Prezzi elevati per la proprietà per piani

I prezzi d'offerta di appartamenti in condominio si situano oggi pressappoco sugli elevati livelli del 1990. L'anno scorso la crescita dei prezzi all'offerta della proprietà per piani ha pur sempre subito una lieve flessione. Nel 2004 i prezzi sono saliti in media del 2,7 per cento.

Il maggior incremento dei prezzi dal 1998 in poi è stato registrato nel canton Ginevra, dove la domanda elevata non ha trovato riscontro in un aumento dell'offerta. Una forte crescita, generata da un aumento della domanda di abitazioni secondarie, è stata osservata anche nelle regioni a vocazione turistica del canton Grigioni. Mercati aumenti si sono registrati, oltre che nei centri urbani e nei loro agglomerati, anche nei comuni rurali a elevato reddito ben collegati alla rete dei trasporti, in particolare nelle regioni nei dintorni di Basilea, Zugo e Lucerna. La maggiore richiesta di abitazioni di proprietà in Ticino da parte delle persone più anziane e l'attività edilizia mantenutasi scarsa fino al 2002 hanno fatto salire i prezzi nelle regioni di Lugano e di Locarno. Una flessione dei prezzi è stata invece registrata nei cantoni Giura e Vallese nonché nei comuni del canton Neuchâtel confinanti con la Francia.

Per poter confrontare l'andamento dei prezzi registrato in diversi comuni, il Centro informazioni e formazione immobiliare (IAZI) ha valutato un appartamento standard in condominio in ogni comune della Svizzera (si veda il grafico a pagina 51). I prezzi più alti si registrano nei grandi centri urbani quali Ginevra, Losanna, Basilea, Berna e Zurigo nonché nelle regioni montane turistiche. Ma anche negli agglomerati vicini ai centri urbani si pagano prezzi elevati, così come nei comuni situati lungo le principali direttrici di traffico Zurigo-Basilea, Zurigo-San Gallo, Berna-Thun e Ginevra-Montreux.

I prezzi delle case unifamiliari oscillano

Nel 2004 i prezzi di vendita delle case unifamiliari sono saliti in media del 2,1 per cento. Una crescita particolarmente marcata è stata registrata nella regione di Ginevra, con il 10,8 per cento, e in Ticino, con il 7,2 per cento.

Nelle regioni della Svizzera nord-occidentale e della Svizzera romanda, invece, i prezzi sono cresciuti di poco o sono addirittura scesi leggermente. Anche in questo segmento abitativo, quindi, nel 2004 i prezzi hanno avuto un andamento più moderato rispetto al 2003.

I prezzi più bassi nel canton Giura

Negli ultimi cinque anni i prezzi di vendita delle case unifamiliari sono lievitati in maniera particolarmente marcata nelle regioni di Zurigo, Lucerna, Ginevra, Arlesheim, Höfe e March, nonché in quelle di Lugano e di Locarno. Mentre nei grandi centri urbani, nonché a Lucerna e a Zugo, il prezzo di una casa unifamiliare media supera il milione di franchi, nell'Altopiano per un oggetto analogo si chiedono circa 650 000 franchi. Il più basso livello dei prezzi si registra nel canton Giura, dove una casa unifamiliare media costa 400 000 franchi. In questa fascia di prezzo rientrano anche gli immobili di molte parti del Vallese, nei comuni del canton Neuchâtel confinanti con la Francia e nei comuni settentrionali del canton Ticino.

La proprietà per piani è sempre amata

Per il 2005 prevediamo una lieve flessione della domanda per effetto della stagnazione del reddito disponibile, della scarsa immigrazione e della moderata crescita dei tassi d'interesse. La produzione sarà ancora una volta elevata. Per il 2005 prevediamo infatti la realizzazione di oltre 45 000 unità abitative. Anche per quest'anno la proprietà per piani resterà il principale segmento nel settore dell'edilizia abitativa, pur essendo superato, quanto a crescita, dall'edilizia locativa, che nel frattempo ha acquistato pieno slancio.

Nel 2005 la vivace attività edilizia competerà un lieve incremento della quota di abitazioni sfitte, che comunque non raggiungerà un livello tale da provocare massicce perdite di proventi locativi. Proprio il segmento degli immobili a uso locativo sarà caratterizzato anche quest'anno da un'eccedenza della domanda. Per le nuove costruzioni, tuttavia, non prevediamo più alcun considerevole rincaro. Al contrario, proprio nell'anno in corso si potrebbe assistere all'erosione dei picchi massimi dei prezzi per il segmento high-end.

Informazioni più dettagliate sul mercato immobiliare svizzero sono disponibili nel nostro Studio immobiliare 2005 all'indirizzo www.credit-suisse.com/research. <

Christian Bubb, CEO Zschokke AG

«Il mercato edilizio svizzero ristagna»



Raramente costruire è stato così conveniente. Che cosa significa questo per gli imprenditori edili?

Malgrado tale circostanza il mercato edilizio svizzero ristagna. Ne conseguono una flessione degli ordini e dell'occupazione e una forte pressione concorrenziale e sui prezzi. Il fatturato reale per ciascun occupato nel settore edile presenta da tempo una crescita annuale media dell'1,8 per cento. Il crescente potenziale operativo delle aziende si contrappone dunque a un volume di mercato che fa segnare solo un incremento minimo; si devono prevedere un inasprimento della concorrenza, ulteriori riduzioni del personale e l'uscita dal mercato di alcune aziende.

Per il settore edilizio si prospetta la morte delle piccole imprese?

No, al contrario: ogni anno il settore fa registrare una crescita netta del numero di aziende. Nel 2002 le nuove imprese sono state 772, nel 2003 sono state 775. Quasi la metà di esse ha appena da uno a due collaboratori, un terzo ne ha dai tre ai nove. Per più dell'80 per cento si tratta di microimprese. Solo nello 0,1 per cento dei casi si tratta di aziende con oltre 250 addetti.

Dove vede ancora potenziale?

Il processo di razionalizzazione è ben lungi dall'essere concluso. In futuro dovremo essere in grado di tenere conto di una domanda differenziata e di nuove esigenze. Sarà richiesto un modo di costruire flessibile, che pur non perdendo di vista la qualità faccia risparmiare denaro e superfici. Per riuscire ad affermarsi a lungo termine sul mercato è importante sviluppare forme organizzative e procedure di lavoro migliori, cooperare e creare reti di relazioni, incrementare il grado di prefabbricazione, utilizzare prodotti finiti e ampliare la gamma delle prestazioni fino a comprendere la manutenzione. (rh)

KLAFS

Gli specialisti del wellness

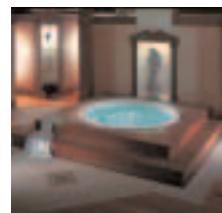
Design, qualità, competenza
e servizio del
leader del mercato



Sauna/sanarium



Bagni di vapore



Vasca idromassaggio

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

Nome _____

Cognome _____

Via _____

CAP/Locality _____

Telefono _____

Sede centrale

KLAFS

Klafs Saunabau AG

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, Claren VS, Dietikon ZH.

Testo: Uwe Neumann, Equity Sector Research

«A risentirci», anzi «Arrivederci»

La telefonia mobile è in pieno boom. Eppure gli operatori del settore cercano altri sbocchi di crescita. Anche per il futuro le nuove reti promettono guadagni d'oro.

Lo scorso anno sono stati venduti nel mondo circa 630 milioni di telefonini, il 25 per cento in più rispetto al 2003. E per l'anno in corso le stime di vendita settoriali parlano addirittura di oltre 700 milioni di apparecchi (si veda il grafico a pagina 55). Il 2005 dovrebbe essere l'anno del decollo ufficiale per i telefonini della nuova generazione UMTS: in effetti, l'archetipo di apparecchio-miracolo presentato nell'anno del boom azionario 2000, capace di riunire in pochi centimetri cubi le funzioni di PC, TV, giornale, carta di credito, videoregistratore e lettore CD, sembra ora trovarsi all'alba della commercializzazione su larga scala. I nuovi telefonini UMTS lanciati nel settembre 2004 sembrano ancora perfettibili in fatto di design e maneggevolezza, ma in tema di funzioni appaiono già molto vicini alle potenzialità prefigurate.

La fede in queste potenzialità, e soprattutto nei nuovi possibili profitti, è stata decisiva per i siderali investimenti (in Europa 110 miliardi di euro) che i prim'attori del mercato hanno stanziato per l'acquisto delle licenze UMTS nel quadro delle rispettive aste nazionali. Ma lo scenario virtuale da sogno si è ben presto tramutato in dura realtà: ad esempio, l'operatività dei network di terza generazione, le cosiddette reti 3G, si è fatta attendere ben più del previsto a causa di problematiche economiche oltre che tecniche. Per questo ritardo industria e utenti hanno tuttavia attenuanti di ferro, come l'impossibilità di interazione tra reti e apparecchi, l'elevato consumo energetico degli apparecchi 3G in rapporto alla potenza delle batterie e la mancanza della cosiddetta «applicazione killer» dei servizi mobili a banda larga. Ecco perché negli ultimi anni il nuovo oneroso standard ha regalato ai provider, più che una montagna di utili, un mare di grattacapi.

Non deve perciò sorprendere che in Europa, quasi inosservate dal grande pubblico, siano entrate in funzione quasi 50 reti di telefonia mobile 3G. Peraltro, la sigla magica UMTS (si veda anche il riquadro a pagina 56) sta assumendo contorni sempre più concreti: già all'inizio del 2006 la NTT DoCoMo – una società all'avanguardia tecnologica – intende presentare una nuova batteria all'idrogeno che dovrebbe aumentare di molto l'autonomia dei cellulari, mentre i leader europei dei servizi telecom hanno siglato un'alleanza che consentirà un'interazione reciproca delle diverse reti. E Hutchison Whampoa, che nel 2004 era entrata sul mercato tra mille perplessità con il marchio «3», è stata nel frattempo premiata da sei milioni di clienti acquisiti, a testimonianza di una competizione sempre più vivace. Anche se nel Vecchio continente, malgrado l'arrivo di questo nuovo concorrente, il mercato della telefonia mobile appare piuttosto oligopolistico, il comportamento degli attori comincia a cambiare, soprattutto nella prospettiva di un'ormai scontata affermazione della tecnologia a banda larga.

I provider di servizi si attrezzano

I provider di servizi telecom sono chiaramente alla ricerca di nuovi filoni d'affari: la crescente penetrazione di mercato implica un aumento più lento della clientela nella telefonia mobile, mentre la dura competizione nella telefonia fissa comprime i prezzi e incoraggia l'infedeltà dei clienti. Gli operatori vedono nuove fonti di profitto nello sfruttamento più intensivo delle reti. Apparecchi come telefonini, PDA, notebook, PC o laptop sono già da tempo in grado di gestire elevati volumi di dati; solo l'accesso ai clienti lascia ancora a desiderare: accanto agli investimenti nelle reti di telefonia mobile UMTS a ban-

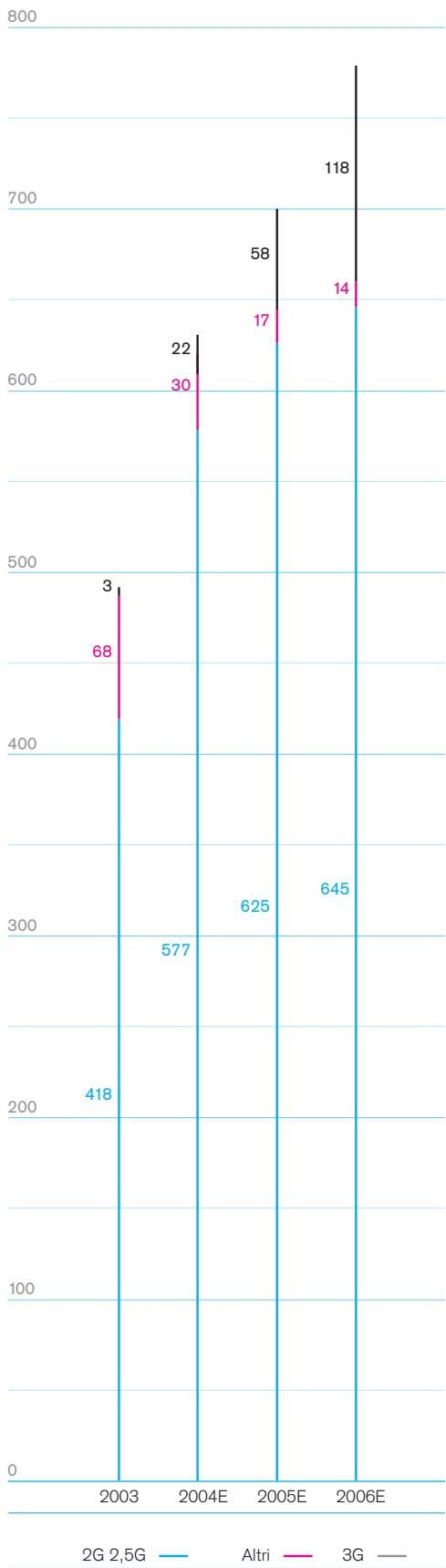
Uwe Neumann
uwe.neumann@credit-suisse.com

«Il settore telecom possiede ancora eccellenti potenzialità di crescita.»



Telefonini: continua il boom delle vendite

I produttori di cellulari possono essere oltremodo soddisfatti dei loro risultati: nel 2004 le vendite sono lievitate del 25 per cento e per l'anno in corso è attesa una crescita ancora di tutto rispetto, nell'ordine del 10 per cento. Fonte: IAZI AG, Bülach; Geostat



Conoscete queste sigle?

GSM: Global System for Mobile Communications; lo standard di trasmissione oggi più diffuso nella telefonia mobile.

GPRS: General Packet Radio Service; versione avanzata dello standard GSM; i dati vengono trasformati in singoli pacchetti presso il mittente, inviati come tali e riconvertiti presso il destinatario; i singoli pacchetti vengono trasmessi su più canali GSM e quindi più informazioni possono essere inviate simultaneamente.

UMTS: Universal Mobile Telecommunications System; lo standard di telefonia mobile della terza generazione (banda larga); a differenza del GSM, funzionerà in tutto il mondo, ovvero in Europa, Asia e Nordamerica.

WLAN: Wireless Local Area Network; rete senza fili, spesso utilizzata per accedere al network con computer portatili.

WiFi: Wireless Fidelity; standard che rende possibile l'interazione di diverse periferiche (computer, stampanti) in una rete WLAN.

WiMax: standard analogo al WiFi, ma con una velocità di trasmissione ancora maggiore.

da più larga si aggiungono anche quelli per il potenziamento delle strutture di telefonia fissa; il classico telefono analogico è ormai destinato a lasciare il posto a soluzioni multimediali di nuova frontiera. E mentre le capacità di trasmissione rapida di dati migliorano, la rete fissa digitale e basata su un protocollo Internet consente di abbattere i costi d'esercizio. Due buoni motivi per investire in un «upgrade» della rete.

I provider integrati come Swisscom, Deutsche Telecom o France Télécom puntano inoltre su tecnologie alternative (WLAN, WiFi e WiMax), che attraverso cosiddetti «hotspot» interfacciati con la rete fissa agevolano l'accesso mobile alla banda larga in spazi chiusi (aeroporti, hotel, centri commerciali). Un serio campanello d'allarme per gli operatori esclusivamente concentrati sulla telefonia mobile: infatti, le stime settoriali dicono che circa il 40 per cento di tutte le comunicazioni mobili si svolge in spazi chiusi e queste tecnologie potrebbero quindi sottrarre traffico alle reti mobili per riportarlo sulle più economiche reti fisse. In tal caso, è opinione corrente che i provider di telefonia mobile dovranno dire addio ai loro elevati margini.

Network sempre più performante e fitto

A forza di pensare ai rischi insiti in queste possibili evoluzioni, spesso si dimenticano le opportunità che il potenziamento delle reti riserva ai provider di servizi telecom: nel 2005, il «collo di bottiglia» ancora esistente nell'accesso alle reti è diventato decisamente meno stretto e inoltre, grazie agli investimenti negli hotspot, il network è ancora più fitto. Nuovi apparecchi terminali mobili, in grado di trovare sempre l'accesso più rapido via UMTS, WLAN o WiFi nonché di consentire il passaggio dall'una all'altra tecnologia di rete (GSM, GPRS, UMTS), debutteranno presto sul mercato. Per i volumi di traffico sulle reti si prospettano quindi notevoli incrementi.

Più libertà per la politica dei prezzi

La comunicazione vocale, che oggi contribuisce ai ricavi in ragione dell'80-85 per cento, è destinata a restare la prima fonte di entrate per i provider di servizi di telefonia mobile. Le maggiori capacità regalano tuttavia agli offerenti maggiore spazio di azione per il pricing. Mediante tariffe «voice» più convenienti legate a una serie di servizi «data», essi potrebbero ad esempio incrementare i proventi di accesso e quindi i fatturati mensili per cliente. Chi cerca nuovi servizi non fa certamente fatica a

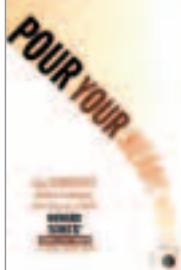
trovarne: il gigante della telefonia mobile Vodafone, che ha attivato 12 reti UMTS in Europa, offre ad esempio contenuti TV esclusivi e punta su «telefonini musicali» proponendo il download mobile di brani. Anche nella video-telefonia gli operatori del settore ripongono grandi aspettative a lungo termine, confidando specialmente in una «applicazione killer» capace di far decollare le vendite senza grandi investimenti (come ad esempio l'SMS sulle reti GSM), anche se il comportamento dei primi utenti di questa tecnologia non sembra avvalorare queste speranze. D'altronde, i consumatori non tarderanno a convincersi che la moltiplicazione dei collegamenti digitali valORIZZA sia l'allacciamento sia l'accesso alla rete: questo plusvalore dovrebbe quindi accrescere la disponibilità del cliente a pagare per l'accesso spese mensili più sostenute che in passato.

Beneficiari della terza generazione

Quindi, come già anticipato, non è solo il mercato degli apparecchi cellulari, ma anche quello dei servizi e delle applicazioni di comunicazione «mobile» a disporre ancora di eccezionali margini di crescita. Tuttavia, il potenziamento delle reti è un'operazione molto onerosa che dovrebbe lasciare il segno nei profitti delle imprese. Grazie a favorevoli effetti di scala, le ammiraglie come Deutsche Telekom, France Télécom, Vodafone, Telefonica o Telecom Italia sembrano poter fronteggiare meglio queste pressioni rispetto ad aziende più piccole come KPN o Swisscom, che peraltro lamentano una forte dipendenza dal successo sui rispettivi mercati locali e difficilmente potrebbero permettersi una strategia d'investimento più difensiva. Oggi sembrano in possesso di migliori credenziali gli offerenti di infrastrutture come Ericsson, Alcatel o Lucent, che possono confidare in un maggiore volume di ordini a seguito della mutata politica d'investimento dei provider di servizi telecom. I produttori di cellulari possono ancora guardare a consistenti vendite di sostituzione, anche se difficilmente potranno ambire a prezzi e margini più generosi per prodotti 3G dotati di molte più funzioni (TV, lettore MP3, videorecorder, ecc.). In entrambi i segmenti – infrastrutture e apparecchi cellulari – gli operatori devono fare i conti con una concorrenza sempre più aspra dall'Estremo Oriente: imprese come Samsung o Huawei danno parecchio filo da torcere a grandi nomi del calibro di Nokia ed Ericsson. <

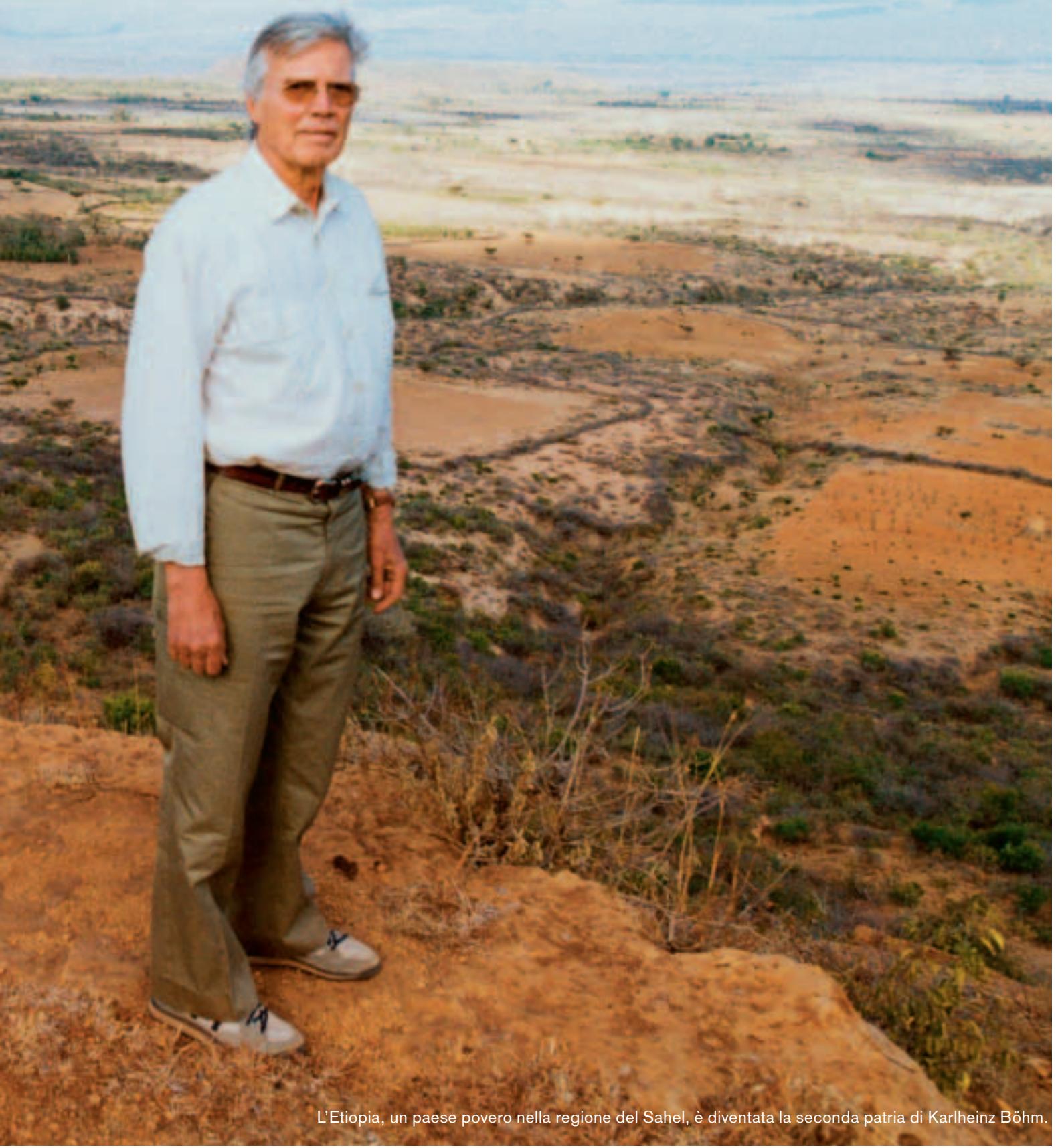
2005: anno del decollo per UMTS

La sigla UMTS (Universal Mobile Telephony Systems) viene spesso utilizzata per definire in generale la telefonia mobile di terza generazione (3G). Di per sé, l'UMTS non è che una pipeline di notevoli dimensioni che consente a molte più informazioni di «correre» assai più rapidamente che su qualsiasi altro canale per la comunicazione mobile. È uno standard tecnologico per reti di telefonia mobile con una capacità di trasmissione fino a 2 Mbps (voce e multimedia).

Pour Your Heart into It: How Starbucks Built a Company One Cup at a Time	Die Dagoberts – Eine Weltgeschichte des Reichtums von Krösus bis Bill Gates
	
Di Howard Schultz, brossurato, 368 pagine, ISBN: 0786883561; disponibile anche in tedesco	Di Detlef Görtler, edizione rilegata, 315 pagine, ISBN 3-8218-5585-1; disponibile solo in tedesco
<p>Se Starbucks è diventata il colosso mondiale che è oggi non lo deve unicamente alla qualità dei suoi chicchi di caffè. La chiave del successo dell'azienda è stata la capacità di creare una cultura che ha cambiato le abitudini di bere il caffè degli americani. Dall'esordio nel 1984 con l'apertura di un caffè-bar a Seattle, l'impresa si è ingrandita fino a contare oggi oltre 8000 locali in tutto il mondo.</p> <p>Nel suo libro, il CEO dell'azienda Howard Schultz illustra le idee e i valori che hanno alimentato una delle più straordinarie storie aziendali degli ultimi decenni. Dall'esposizione di Schultz traspare la sua convinzione che i collaboratori costituiscono il bene più prezioso di una società. In effetti, Starbucks è stata la prima azienda privata americana a offrire nel 1991 un piano di opzioni su azioni anche ai collaboratori a tempo parziale. Schultz è convinto che «se i collaboratori sono coinvolti nell'impresa per la quale lavorano, se instaurano un legame emotivo con essa e partecipano ai suoi sogni, vi metteranno il loro cuore per migliorarla».</p> <p>Howard Schultz descrive il percorso intrapreso dall'azienda senza celebrare la propria persona. Racconta delle sfide incontrate nel perseguire la crescita senza trascurare le responsabilità sociali. Michèle Bodmer-Luderer</p>	<p>Sapete qual era la professione di Ali Baba? Direttore di banca. E cosa hanno in comune Paperon de Paperoni, Giulio Cesare, Jakob Fugger e Bill Gates? Chiaro, il portafoglio ben fornito. Sono i super-ricchi dell'Antichità, del Rinascimento e del XXI secolo.</p> <p>Il gruzzolo accumulato da zio Paperone ammonta a 37 fantastilioni e 119 triliardi di talleri. Quest'anatra infinitamente ricca è però al contempo anche nemica del sistema capitalista: zio Paperone nuota nell'oro, invece di farlo fruttare. Investe il capitale in modo dispersivo e pur di realizzare profitti si butta a capofitto in ogni avventura, dalla caccia al tesoro al gelato di menta piperita. In questo modo si può forse diventare l'anatra più ricca del mondo, ma di certo non la persona più ricca.</p> <p>«Niente è più affascinante di una ricchezza sconfinata», afferma Görtler. Nel suo libro ripercorre 3000 anni di storia culturale ed economica. Con cenni biografici illustra come i personaggi più facoltosi di tutti i tempi hanno costituito il loro patrimonio. Narra di briganti (Störtebeker, Pablo Escobar), di illusionisti (Cesare Borgia, Leo Kirch) e di altri cresci di ogni sorta.</p> <p>Il saggio è scritto in tono molto spigliato tanto da invogliare a leggerlo tutto d'un fiato. Chi desidera mettere alla prova la propria forza di volontà può però anche gustarsi i capitoli singolarmente. La lettura è inoltre un'ottima occasione per rinfrescare le proprie conoscenze di storia e di economia. Ruth Hafen</p>

Sigla editoriale: Editore Credit Suisse, Casella postale 2, 8070 Zurigo, telefono 01 333 11 11, fax 01 332 55 55 **Redazione** Daniel Huber (dhu) (direzione), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer-Luderer (ml), Ruth Hafen (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Andreas Thomann (ath), Olivia Schiffmann (os) (praticante) **E-mail** redaktion.bulletin@credit-suisse.com **Internet** www.credit-suisse.com/emagazine **Marketing** Veronica Zimnic, telefono 01 333 35 31 **Progetto grafico** www.arnolddesign.ch: Simone Torelli, Karin Bolliger, Urs Arnold, Georgina Balint, Arno Bandli, Saroeun Dan, Maja Davé, Alice Kälin, Benno Delvai, Karin Cappellazzo, Monika Isler (pianificazione ed esecuzione) **Traduzione** Servizio linguistico del Credit Suisse, Zurigo: Francesco Di Lena, Benedetto Baldini, Michele Bruno, Deborah Cometti, Alessandra Maiocchi, Antonella Montesi **Inserzioni** Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, telefono 01 683 15 90, fax 01 683 15 91, e-mail yvonne.philipp@bluewin.ch **Tiratura certificata** REMP 2004 129 620 **Stampa** NZZ Fretz AG/Zollikofer AG **Commissione di redazione** Gaby Bischofberger (Internet Banking Services), René Buholzer (Head of Public Affairs Credit Suisse Group), Othmar Cueni (Head of Corporate & Retail Banking Northern Switzerland, Private Clients), Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Life & Pensions), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research), Burkhard Varnholt (Head of Financial Products), Christian Vonesch (responsabile area di mercato clientela privata Zurigo) **Anno 111** (esce cinque volte all'anno in italiano, tedesco e francese). **Riproduzione** 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 GROUP al momento di andare in stampa (è fatta riserva di modifiche). Il Credit Suisse è una banca svizzera.



L'Etiopia, un paese povero nella regione del Sahel, è diventata la seconda patria di Karlheinz Böhm.

Testo: Andreas Schiendorfer

«A medio termine non possiamo rinunciare all'Africa come mercato di sbocco»

A 53 anni l'attore Karlheinz Böhm ha deciso di voltare di nuovo pagina: dopo aver partecipato a una popolare trasmissione televisiva ha fondato l'organizzazione umanitaria «Menschen für Menschen» (Uomini per gli uomini). Dal 1981 lotta in Etiopia contro le ingiustizie di questo mondo.

Bulletin: L'ONU ha dichiarato il 2005 Anno del Microcredito. È un'iniziativa valida?

Karlheinz Böhm: Assolutamente. Dal 1997 «Menschen für Menschen» ha concesso in Etiopia oltre 5000 microcrediti, in media di 150 franchi. Sosteniamo moltissime donne, affinché possano esercitare un lavoro autonomo e costruire così la propria esistenza. In questo campo abbiamo fatto delle ottime esperienze.

In che senso?

Salvo rare eccezioni, i crediti vengono sempre rimborsati, anche rispettando le scadenze. Questa è una conquista straordinaria. Le donne hanno appreso le basi del risparmio e della mentalità commerciale e sanno come creare una piccola impresa redditizia. Esercitano mestieri per noi del tutto scontati: sono tessitrici, sarte, parrucchieri o gestiscono posti di ristoro.

In Etiopia vi è davvero carenza di queste figure professionali?

In realtà sì. In Etiopia l'80 per cento della popolazione è composto da contadini. In campagna non c'è una classe media, mancano le fabbriche e gli artigiani. Il sistema bancario dell'intero paese equivale a quello di una delle nostre città medie. Per questo per le donne è quasi impossibile ottenere un credito. Le banche esigono delle garanzie troppo elevate; i creditori locali pretendono interessi troppo alti.

Lei parla sempre delle donne. Non è certo un caso.

In Etiopia, dal punto di vista sociale ed economico, le donne svolgono ancora un ruolo del tutto marginale, paragonabile a quanto accadeva nell'Europa di 200 anni fa. Sono convinto che il paese può svilupparsi in maniera duratura solo se contemporaneamente viene migliorata la condizione delle donne. Per questo concediamo i nostri crediti solo alle donne,

per lo più vedove o divorziate. Per fortuna il loro successo economico viene recepito positivamente dall'ambiente in cui vivono ed è comunque possibile solo con la collaborazione degli uomini. Il programma dei microcrediti costituisce quindi un passo importante nell'emancipazione delle donne. Un'esperienza analoga l'abbiamo fatta in relazione al nostro impegno contro l'infibulazione delle bambine.

Le condizioni sono paragonabili a quelle della Somalia descritta dalla modella Waris Dirie nella sua sconvolgente biografia «Firenze del deserto»?

I musulmani etiopi, a differenza dei copti cristiani, non si limitano ad asportare il clitoride delle bambine d'età compresa tra i sei e i dieci anni, ma mutilano l'intero apparato genitale. Ho visto bambine che per tale motivo sono morte. Questo rito pseudo-religioso non ha senso, non è altro che un'espressione del dominio dell'uomo: la donna non deve provare piacere.

È andato quindi a toccare la religione. In questo modo, non mette a repentaglio il successo della sua organizzazione?

L'infibulazione non viene menzionata né nella Bibbia, né nel Corano. Il Patriarca e l'Imam non hanno mai fatto niente per combatterla, ma di fronte alla determinazione con cui ho affrontato questo problema mi hanno subito sostenuto. A ripensarci, mi sembra un miracolo che abbiamo potuto arginare così rapidamente questa tradizione vecchia di 2000 anni.

Tuttavia è solo una goccia nell'oceano, se si pensa alle enormi dimensioni dell'Etiopia e dei suoi problemi.

Questo ragionamento non regge. Una volta ne ho parlato con Madre Teresa, che mi ha infuso coraggio: «È vero che una goccia è poco», mi ha detto, «ma senza gocce non ci sarebbe il mare». La statistica di quante persone aiutiamo è secondaria. Quello che conta è che

le aiutiamo. E il nostro è un esempio che fa scuola. I microcrediti vengono adesso concessi anche in altre zone, l'infibulazione verrà presto soppressa in tutto il paese.

Non tutti concedono crediti senza interessi...

Siamo una fondazione che vive di donazioni... Se gli interessi sono onesti, trovo sensato che anche i microcrediti vengano considerati come investimenti. Questa relazione d'affari tiene conto dell'orgoglio degli etiopi, i quali non vogliono che venga fatta loro l'elemosina, ma vogliono essere dei partner d'affari. Inoltre parto dal presupposto che i creditori si occupino più da vicino e più a lungo dei loro «investimenti». In questo modo, forse, con il tempo potrà nascere una relazione commerciale durabile con l'Africa, il continente dimenticato.

Per molti l'Africa non è un partner economico da considerare seriamente!

Con questo arriviamo al motivo che mi ha spinto a cambiare radicalmente la mia vita: la rabbia.

La rabbia?

La rabbia per l'inaudita ingiustizia di questo mondo, per l'intollerabile disegualanza tra ricchi e poveri. Ciò vale in particolare per l'Africa. Per oltre mezzo millennio alcuni stati europei hanno brutalmente oppresso questo continente, impedendone qualsiasi forma di sviluppo autonomo. Siamo colpevoli della povertà dell'Africa, e siamo corresponsabili dei conflitti etno-politici nei quali alcuni paesi vengono coinvolti una volta ottenuta l'indipendenza. A mio avviso gli attuali rapporti tra l'Europa e l'Africa sono di stampo neocolonialista. Nessun paese, neanche la Svizzera, intrattiene con l'Africa le relazioni economiche o culturali che sarebbero auspicabili. Non trattiamo gli africani da partner, soprattutto non da partner economici. Ciò potrebbe rivelarsi un errore fatale. >

Karlheinz Böhm

Presidente di «Menschen für Menschen»:



«In Etiopia la tolleranza religiosa viene vissuta giorno per giorno.»

Crede che in futuro l'Europa avrà bisogno di paesi come l'Etiopia? L'Africa sarà il mercato chiave di domani?

La nostra economia produce troppo rispetto a quello che può essere consumato. A lungo andare l'economia europea ed americana non potranno più esistere senza l'Africa come mercato di sbocco, con oltre 1,1 miliardi di individui.

Cosa si deve fare?

Non dobbiamo limitarci a un aiuto di tipo caritatevole, ma sostenere la creazione in Africa di sistemi sociali ed economici che funzionino.

Una richiesta politica forte. Come deve comportarsi l'economia orientata al profitto? Io non sono contro l'economia, ne sono anzi un fautore. Essa deve però cambiare il suo modo di pensare, e in Africa non può certo attendersi profitti rapidi. Prima deve investire nello sviluppo; dopo due, tre generazioni potranno forse esservi dei profitti.

Com'è la situazione in Etiopia?

Attualmente il caffè è l'unico prodotto d'esportazione con cui l'Etiopia guadagna un po' di denaro. I proventi di circa 13 000 tonnellate di caffè grezzo non vengono però distribuiti equamente, i produttori non ricevono quasi niente. Con un reddito mensile di 40 franchi devono sfamare una famiglia di dieci persone. Loro non possono davvero permettersi neanche un caffè.

Cosa fate per combattere questa situazione?

Da 23 anni cerchiamo di gettare nell'oceano più gocce possibili... La nostra attività abbraccia cinque settori: agricoltura, istruzione, salute, approvvigionamento idrico e promozione delle donne. Fatta eccezione per le situazioni di emergenza come le catastrofi dovute alla siccità del 1984, 2000 e 2002/03, il nostro obiettivo è sempre lo stesso: aiutare l'autosviluppo, promuovere l'autosufficienza degli etiopi. In un paese dove gli analfabeti costituiscono il 60 per cento della popolazione, l'istruzione e la formazione dei giovani sono particolarmente importanti. Per questo siamo orgogliosi di aprire, nella primavera 2005, la centesima scuola da noi costruita. Comunque il nostro obiettivo sarà raggiunto solo quando non ci sarà più bisogno di noi.

Nonostante gli istituti scolastici da voi fondati, l'Etiopia dipende ancora molto dal sostegno dell'Europa.

Sono possibili solo dei piccoli passi. Persone abituate a lavorare con un aratro primitivo non

possono essere messe da un giorno all'altro alla guida di un trattore. Ed anche un'auto non aiuterebbe la maggior parte di esse a coprire le enormi distanze. Nella collaborazione per lo sviluppo, noi europei abbiamo spesso idee sbagliate. I cinesi sono più pragmatici: hanno subito capito che cosa manca in Etiopia ed hanno costruito due fabbriche di biciclette.

Nel corso degli anni il nostro impegno in Etiopia è cresciuto. Ormai sono 640 le persone che lavorano qui per la nostra fondazione, e solo sette sono europei.

A dire il vero gli europei sono solo sei...

Sì, è vero. Sono il primo straniero a cui il capo di Stato etiope Meles Zenawi ha concesso la cittadinanza onoraria. Con il matrimonio, contratto nel 1988, mia moglie Almaz è diventata austriaca. La cosa buffa è che adesso nella sua famiglia di 40 membri la straniera è lei, e l'etiope sono io...

Un etiope che lentamente avverte i propri limiti fisici? Ha mai pensato di smettere?

In 23 anni c'è stata una sola volta in cui l'ho pensato: quando dieci collaboratori sono morti dilaniati da una mina. Poi però mi sono detto che in questo modo avrei punito le persone sbagliate. Per me non ci sono dubbi: i veri criminali non sono quelli che mettono le mine, ma coloro che le producono solo per guadagno. A volte penso quanto denaro ci sarebbe a disposizione se paesi come gli USA, l'Austria, la Germania o la Svizzera rinunciassero a tutte le spese militari. Non ci sarebbe più bisogno di donazioni e si potrebbero abolire tutte le ingiustizie economiche del mondo. Ma dove eravamo rimasti? Smettere? Mio padre è stato direttore d'orchestra fino a 86 anni, e dirigere è un lavoro molto faticoso. Il mio obiettivo è superarlo da questo punto di vista, anche se è chiaro che devo dosare le mie forze. Inoltre mio figlio Nicolas, di 14 anni, ha detto di voler più tardi sostenere mia moglie nella direzione della Fondazione. «Menschen für Menschen» è una missione infinita..

Infine, la domanda d'obbligo: cosa siamo imparare dagli etiopi?

Diverse cose. Voglio menzionare solo quello che mi impressiona particolarmente in questi giorni: la convivenza pacifica delle religioni, di musulmani, cristiani ed anche animisti. In Etiopia la tolleranza religiosa viene vissuta giorno per giorno. Perché non dovrebbe essere possibile nelle altre parti del mondo? <

Successi su due palcoscenici

Karlheinz Böhm, nato il 16 marzo 1928, è figlio del direttore d'orchestra Karl Böhm di Graz e della cantante Thea Linhard di Monaco di Baviera. Negli anni Cinquanta e Sessanta ha recitato con successo in 46 film ed ha ottenuto fama mondiale nel ruolo dell'imperatore Francesco Giuseppe nella triologia dei film di «Sissi». Ha poi lavorato due anni con Rainer Werner Fassbinder ed ha girato con Michael Powell l'ormai film cult «L'occhio che uccide». Dal 1981 è impegnato in Etiopia nell'ambito della Fondazione «Menschen für Menschen». Finora 2,6 milioni di individui hanno beneficiato di donazioni per un valore di 360 milioni di franchi.

Il regno della regina di Saba non esiste più

Nel 1981, quando Karlheinz Böhm ha iniziato la sua attività in Etiopia, il potere era in mano alla dittatura militare. Proprio per questo l'impegno di «Menschen für Menschen» era, ed è tuttora, ancora più importante.



«Menschen für Menschen» investe soprattutto nell'istruzione di bambini e giovani ed ha già creato 100 scuole.

Intorno all'anno 1000 a.C. la regina di Saba si recò con grande sfarzo a Gerusalemme per incontrare un suo pari: re Salomone. Dall'unione nacque un figlio che con il nome di imperatore Menelik I fondò la dinastia salomonica. Nel 1930 Ras Tafari, 225esimo e ultimo rappresentante della dinastia, fu incoronato proclamandosi Negus, il «re dei re», e governò con il nome di Hailé Selassié («forza della trinità») fino agli anni Settanta. La siccità del 1973 segnò la fine del suo regno assolutista. Nel settembre 1974 il suo posto venne preso da una dittatura militare. Lo Stalinismo «africano» fece ripiombare il paese nella più cupa arretratezza, tanto più che il colonnello Mengistu proseguì la sanguinosa guerra fraticida con l'Eritrea.

L'Eritrea era stata ceduta all'Italia dall'imperatore Menelik II (1889–1913) per tenere lontano dall'Etiopia le forze coloniali. Nel 1962, però, Hailé Selassié si era riappropriato dell'Eritrea, la quale riuscì a staccarsi di nuovo solo nel 1991. Dal 1998 fino al 2000 vi furono nuove lotte per la questione dei confini.

L'Europa quasi non se ne accorse neppure. L'opinione pubblica si rese conto solo nel 1981,

nel corso di una puntata di «Wetten, dass...», che l'Etiopia, con il regno cristiano Axum, possedeva non solo un passato, ma anche un presente. Con l'approvazione del presentatore Frank Elstner, il noto attore Karlheinz Böhm propose una sfida ammirabile: scommise che neanche un terzo dei telespettatori era disposto a donare un marco o un franco per la popolazione bisognosa della regione del Sahel. Se avesse perso la scommessa sarebbe andato personalmente ad impiegare in Africa il denaro donato. Vinse chiaramente, in quanto vennero raccolti «solo» 1,2 milioni di franchi invece di sei. Böhm partì comunque. I movimenti del 68 non lo avevano lasciato immune; 13 anni dopo trovò finalmente la sua vera vocazione. Esitando se aiutare il Sudan, il Ciad o l'Etiopia, alla fine si decise per quest'ultimo paese in quanto il regime militare non gli imponeva condizioni. Böhm iniziò nella parte orientale del paese, nella valle dell'Erer, su una superficie di 500 chilometri quadrati. Creando degli insediamenti, riuscì a fornire le basi per l'esistenza a 3200 seminomadi. Nel frattempo sono 2,6 milioni gli individui che sono stati aiutati.

«Menschen für Menschen» riceve molte donazioni dalla Svizzera (nel 2003 ben 7,7 milioni). Forse perché in Etiopia si trovano importanti tracce svizzere, come quelle del figlio del consigliere federale Werner Munzinger e quelle di Alfred Ilg. Nel 1897, sotto Menelik II, questi venne addirittura nominato primo ministro. Di tutto questo parla il romanzo «Munzinger Pascha», di Alex Capus (edizioni Diogenes) ed anche il catalogo della mostra «Majesty and Magnificence at the Court of Menilek», di Elisabeth Biasio (edizioni NZZ). La mostra si tiene nel Museo etnografico dell'Università di Zurigo e durerà fino al 19 giugno 2005.

Anche Karlheinz Böhm è un po' svizzero: ha vissuto qui per 16 anni e a Bellinzona ha addirittura superato l'esame per diventare svizzero; alla fine, tuttavia, per espresso desiderio del padre è rimasto austriaco.

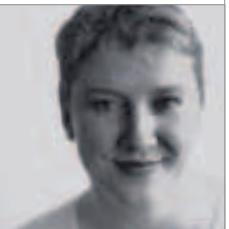
Informazioni sull'organizzazione umanitaria di Böhm si trovano sul sito www.menschenfuermenschen.ch.

Per le donazioni: «Menschen für Menschen», Svizzera, Conto postale 90-700 000-4. <

@ proposito

Arianna e Gretel, Imelda e Zakk

ruth.hafen@credit-suisse.com



A chi assomigliate di più? Ad Arianna o a Gretel? Per quanto mi riguarda vorrei tanto assomigliare ad Arianna, ma malauguratamente sono più simile a Gretel. Anche se forse la storia sarebbe finita in tutt'altro modo se Hänsel avesse dato retta a Gretel, e non viceversa. Ma sto divagando. Arianna aveva un meraviglioso gomitolo di filo che diede a Teseo affinché non si perdesse nel Labirinto di Dedalo e potesse ritrovare la via del ritorno dopo aver ucciso il Minotauro.

Dal canto mio, purtroppo, non ho nessun gomitolo miracoloso, e il mio Labirinto non si trova a Creta bensì nel www. Scovo sempre una via d'uscita, questo sì, ma solo passando per vie traverse poiché mi capita regolarmente di perdere il filo. Il moderno Minotauro non va più ucciso, basta che venga ignorato. Talvolta voglio essere particolarmente astuta e lascio sul cammino alcuni segni di riconoscimento

come nella fiaba di Grimm (sotto forma di piccoli appunti), che però vanno misteriosamente persi da qualche parte. Esempio: volendo fare una ricerca sul tema scarpe compare immaneabilmente il nome «Imelda Marcos». E subito cominciano i guai. A dire il vero voglio solo scoprire quante scarpe possedesse realmente la moglie del dittatore. Ma un clic quasi impercettibile mi distoglie dalla retta via e mi ritrovo su www.celebmatch.com.

«Scoprite con quali personaggi celebri siete compatibili!». I miei risultati per Imelda: 96 per cento sul piano fisico (che insolenzita!), 14 per cento su quello intellettuale e 43 per cento sul piano emotivo, per un totale di 51 per cento. Sono sollevata. La mia compatibilità con Brad Pitt si attesta pur sempre a un complessivo 93 per cento: 85 sul piano fisico, 94 su quello emotivo e 99 per cento su quello intellettuale (non sapevo che fosse così intelligente!). Ma il

VIP che dovrebbe fare al cento per cento al caso mio è Zakk Wylde, chitarrista hard rock americano e «mano destra di Ozzy Osbourne», come scopro su zakk-wylde.net. Sono inorridita. Allora preferisco Paolo Maldini al secondo posto, ma solo in caso d'emergenza. Infine mi lascio sedurre dal Minotauro e inserisco i dati richiesti relativi all'intera cerchia dei miei conoscenti. Più tardi, non so quando con precisione, riesco a uscire dal Labirinto, felice di avere informazioni sulla mania di Imelda in materia di scarpe. Ma i dati sono così contraddittori che preferisco farne a meno.

A proposito: malgrado il gomitolo di filo Arianna non fu felice a lungo; durante la fuga verso Atene l'amato Teseo l'abbandonò violentemente sull'isola di Nasso. La storia di Gretel, come noto, ebbe invece un lieto fine. Per me, un buon motivo per continuare a sperare.

emagazine



Formula 1 e calcio, un binomio consolidato

Da vari anni la rivista elettronica emagazine riferisce regolarmente dal mondo del calcio e della Formula 1 con interviste, servizi e analisi. Quest'anno ampliamo la nostra offerta informativa, fra l'altro con una newsletter speciale per ognuna di queste due discipline sportive. La newsletter sul calcio apparirà ogni primo giovedì del mese, mentre quella sulla Formula 1 il lunedì successivo al fine settimana di gare. Oltre a ricevere notizie di prima mano, con l'invio di ogni newsletter gli abbonati parteciperanno al sorteggio di allettanti premi: dalla maglietta di calcio autografata alla possibilità di assistere a una sessione di test di Formula 1. Entrambe le newsletter usciranno in italiano, tedesco, francese e inglese. Oltre a ciò spediremo ovviamente come finora la newsletter settimanale di emagazine su economia, finanza, cultura e sport. Maggiori informazioni agli indirizzi www.credit-suisse.com/calcio e www.credit-suisse.com/f1



Forum online sul finanziamento della casa propria

In Svizzera i tassi ipotecari si situano tuttora a un livello molto basso. Nel contempo, le banche offrono una gamma sempre più ampia di modelli per il finanziamento della proprietà abitativa. Prima di realizzare il sogno della casa propria occorre però avere una risposta a numerose domande: come trovare l'immobile adeguato? Come stimarne il valore di mercato? È più opportuno costruire o acquistare una casa «chiavi in mano»? Quali assicurazioni stipulare? Qual è la modalità di finanziamento più consona alla propria situazione? E a quanto ammonta la quota minima di capitale proprio?

Venerdì 15 aprile 2005, dalle ore 14 alle 16, emagazine attiverà un forum online durante il quale alcuni esperti ipotecari dispenseranno utili consigli su tutti questi aspetti. La risposta vi perverrà via e-mail. Le domande potranno essere inoltrate anche in anticipo al sito www.credit-suisse.com/emagazine (rubrica «Finanza»).



Se potessi assicurare il nostro arrivo a casa:

STRADA. L'assicurazione di veicoli a motore della Winterthur.

Viaggiate più sicuri. Con un'assistenza completa quando capita qualcosa.
24 ore al giorno, 365 giorni all'anno. Telefono 0800 809 809, www.winterthur.com/ch
oppure direttamente dal vostro consulente.

Siamo al vostro fianco.

winterthur



CREDIT
SUISSE

«Per una corsa perfetta
non devi sentire
nulla fra te e la pista.»

Sosteniamo l'impegno e la passione. E il Team Sauber Petronas di F1.

Le prestazioni d'eccellenza si ottengono solo grazie alla passione e a obiettivi chiari,
sia nelle operazioni bancarie sia nella categoria regina dell'automobilismo. Ecco perché
noi del Credit Suisse ci impegniamo giorno dopo giorno con grande convinzione
in favore dei nostri clienti e sosteniamo il Team Sauber Petronas di Formula 1.

www.credit-suisse.com/sponsoring