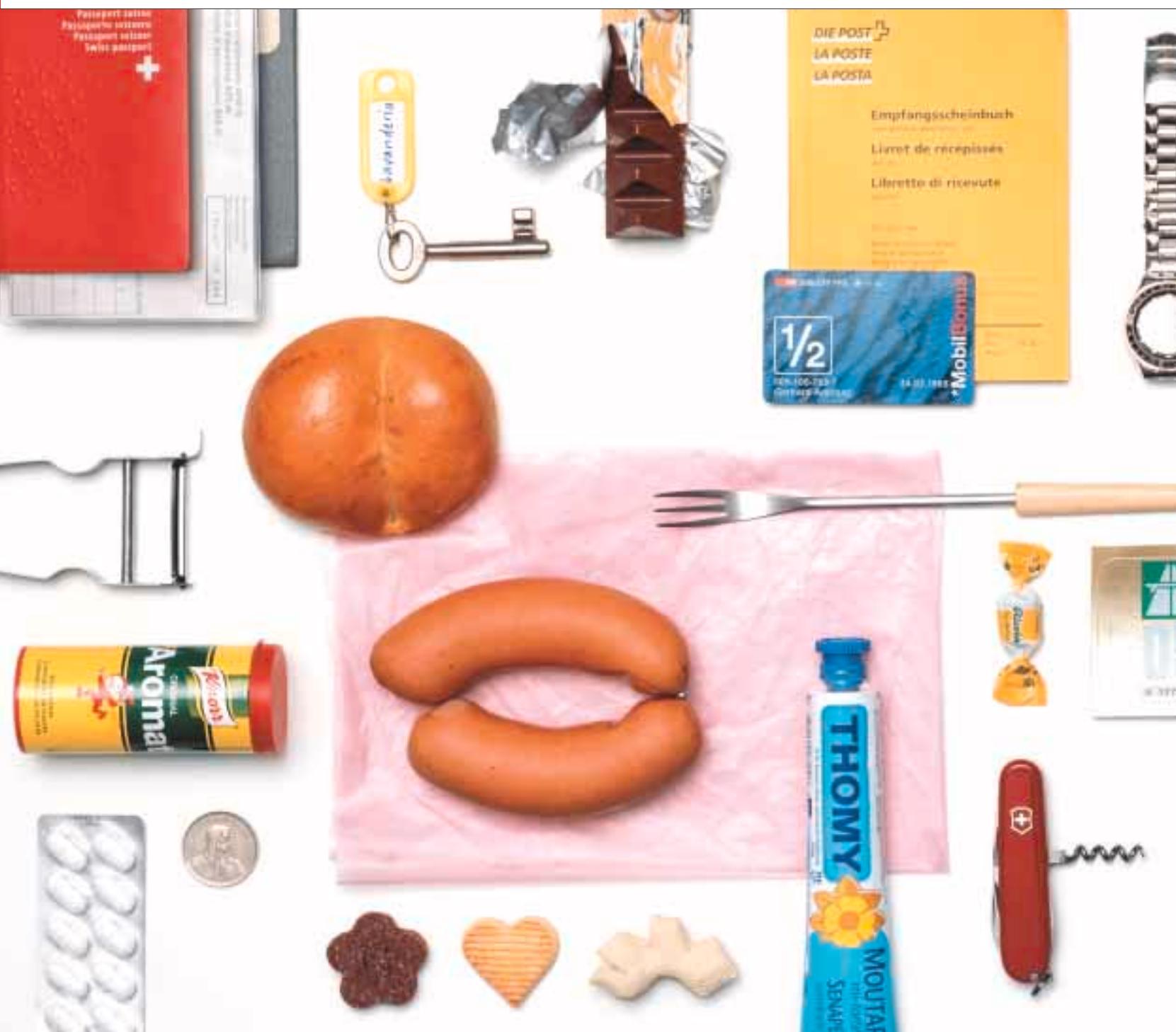


bulletin

La rivista del Credit Suisse · Numero 5 · Dicembre 2005 · Anno 111

Svizzera: barometro delle apprensioni 2005 – paura della disoccupazione; emigrando s'impura
Congiuntura: le previsioni per il 2006. Industria alimentare: l'innovazione traina la crescita





SOPRAVIVERE

Senza solidarietà
non c'è speranza.

Aiutateci a ridare
speranza alle vittime
dei conflitti armati !

www.cicr.org/don **conto postale:** 12-5527-6

IMPARZIALE, INDIPENDENTE E NEUTRALE, IL COMITATO INTERNAZIONALE DELLA CROCE ROSSA
PROTEGGE E ASSISTE LE VITTIME DELLA GUERRA. IL CICR CONDUCE DELLE OPERAZIONI
UMANITARIE IN OLTRE 80 PAESI.



CICR



Innovazione grazie a migliori condizioni quadro

L'invecchiamento della società comporterà oneri enormi per i sistemi di sicurezza sociale, una problematica che ha riferimenti reali per ora circoscritti ma che già preoccupa seriamente la popolazione. Ne è un esempio la garanzia a lungo termine delle rendite AVS/AI, che costituisce un obiettivo politico importante o addirittura cruciale per il 97 per cento degli svizzeri interpellati nell'ambito del sondaggio supplementare all'ultimo barometro delle apprensioni del Credit Suisse (si veda a pagina 26).

La parola magica per sciogliere questi nodi a livello politico ed economico è «innovazione». Essa è infatti sinonimo di crescita e accelerazione della produttività. In altre parole: di un bengodi economico in cui i problemi legati alle rendite e ad altre forme di ridistribuzione si risolvono da soli.

Il consenso sul ruolo centrale dell'innovazione si disgrega però rapidamente al momento di stabilire le mosse concrete. A dire il vero gli appelli all'innovazione e alla creazione di programmi statali non mancano. Ma l'innovazione non è pianificabile nei suoi minimi dettagli: l'unica via possibile è quella di stabilire le condizioni quadro ottimali in grado di favorirne lo sviluppo.

Stando al rapporto sulla crescita elaborato dal Segretariato di Stato dell'economia (seco), a ostacolare le innovazioni in Svizzera sembrano essere in particolare tre fattori: l'insufficiente offerta di personale qualificato, l'eccessiva regolamentazione e le possibilità di finanziamento. Riguardo al primo aspetto, da un lato

occorre che esso sia debitamente considerato nella politica dell'immigrazione; e dall'altro che l'istruzione e la ricerca, ossia gli odierni fattori di successo sul piano politico ed economico, siano maggiormente esposte al gioco della concorrenza. L'istruzione e la ricerca devono essere sempre più determinate da regole e decisioni private anziché statali. Una via che nel campo dell'infrastruttura la Svizzera ha già imboccato, sebbene solo timidamente e con cautela.

Anche l'economia interna deve affrontare la concorrenza. Non è un caso che la produttività e il valore aggiunto lordo siano elevati nelle industrie esposte ai venti freddi della concorrenza. Un'economia nazionale divisa, da un lato con un export altamente competitivo e dall'altro con un mercato domestico inefficiente e pesante, non è in grado di affrontare le esigenze future. La riduzione della regolamentazione deve sostenere questa via.

Rimane l'aspetto delle possibilità di finanziamento: da poco il Credit Suisse consente alle PMI di accedere in modo agevolato a fondi simili al capitale proprio. Con i finanziamenti innovativi CSF Mezzanine e PREPS (si veda a pagina 44) va incontro all'esigenza di molte imprese riguardo al finanziamento della crescita, senza tangere i loro rapporti di proprietà.

Per favorire le innovazioni occorre migliorare le condizioni quadro. Chi non si adeguà è destinato a soccombere, recita un vecchio proverbio. È tempo di portare avanti i necessari adeguamenti raccogliendo tutte le forze. René Buholzer, Head of Public Affairs



Lo stile è difficile da descrivere.
Ma facile da riconoscere.



NOKIA 8800

Sono pochi gli attimi nei quali estetica senza compromessi e funzionalità perfezionata armonizzano con tanto equilibrio, sfociando in un'elegante sintesi d'intramontabile design e tecnologia d'avanguardia, racchiusa in un involucro di pregiato acciaio inox. Linee morbide, apertura scorrevole, brillante qualità del display antigraffio, sound composti in esclusiva da Ryuichi Sakamoto.

Il Nokia 8800. Creato per emozionare i sensi.

www.nokia.ch

NOKIA
Connecting People

Primo piano: Svizzera	06	<u>Barometro delle apprensioni 2005</u> Gli svizzeri temono la disoccupazione
	10	<u>Intervista</u> Il Presidente del Nazionale commenta i risultati dell'inchiesta
	12	<u>Sondaggio</u> A colloquio con un'intervistatrice sul campo
	14	<u>Europa</u> Esperti di economia e politica discutono sul ruolo della Svizzera
	18	<u>Elvezia</u> Il fotografo Gerry Amstutz mette in scena le peculiarità svizzere
	26	<u>Svizzera</u> Promossa per la sua sicurezza, bocciata per le prestazioni
	30	<u>Investimenti diretti</u> La sesta Svizzera mette il turbo
	32	<u>Orizzonti lontani</u> Esterno andata e ritorno, per favore!
Credit Suisse Business	38	<u>Buono a sapersi</u> Tre voci del lessico finanziario
	39	<u>Imprese</u> Lo Swiss Venture Club promuove le PMI svizzere
	40	<u>Notizie stringate</u> Le ultimissime dalla Svizzera e dall'estero
	42	<u>Clientela commerciale</u> Un prestito sindacato che assicura posti di lavoro
	44	<u>Mezzanine financing</u> Una forma alternativa di finanziamento alle imprese
Credit Suisse Sostegno	46	<u>Sponsoring</u> Il Credit Suisse varca i confini nazionali
	48	<u>Calcio</u> Staccato il biglietto per il Mondiale 2006
	50	<u>Cultura in breve</u> Quando i bambini si mettono all'opera
	52	<u>Fondazioni</u> La Little Dreams Foundation avvera i sogni dei giovani talenti
Research Monthly	>	L'inserto finanziario con analisi e proposte d'investimento
Economia	54	<u>Economia 2006</u> Intervista con il capo-economista Alois Bischofberger
	58	<u>Lavoro</u> Come rimanere concorrenziali nonostante gli stipendi alti
	62	<u>Investimenti</u> Le obbligazioni inflation linked proteggono dalle sorprese
	64	<u>Settori</u> Buone prospettive per chimica, farmaceutica e materie prime
	66	<u>Settore food</u> Le innovazioni alimentano la crescita
	69	<u>Appunti di lettura</u> Segnalazioni editoriali in tema di economia
Leader	70	<u>Nikolaus Gelpke</u> Il ragazzo e il mare
In punta di mouse	74	<u>@propos</u> Balla coi lupi nel www
	74	<u>emagazine</u> Forum online sul mondo dei derivati
Sigla editoriale	69	Come contattare gli autori del Bulletin



Lo stile è difficile da descrivere.
Ma facile da riconoscere.



NOKIA 8800

Sono pochi gli attimi nei quali estetica senza compromessi e funzionalità perfezionata armonizzano con tanto equilibrio, sfociando in un'elegante sintesi d'intramontabile design e tecnologia d'avanguardia, racchiusa in un involucro di pregiato acciaio inox. Linee morbide, apertura scorrevole, brillante qualità del display antigraffio, sound composti in esclusiva da Ryuichi Sakamoto.

Il Nokia 8800. Creato per emozionare i sensi.

www.nokia.ch

NOKIA
Connecting People



Innovazione grazie a migliori condizioni quadro

L'invecchiamento della società comporterà oneri enormi per i sistemi di sicurezza sociale, una problematica che ha riferimenti reali per ora circoscritti ma che già preoccupa seriamente la popolazione. Ne è un esempio la garanzia a lungo termine delle rendite AVS/AI, che costituisce un obiettivo politico importante o addirittura cruciale per il 97 per cento degli svizzeri interpellati nell'ambito del sondaggio supplementare all'ultimo barometro delle apprensioni del Credit Suisse (si veda a pagina 26).

La parola magica per sciogliere questi nodi a livello politico ed economico è «innovazione». Essa è infatti sinonimo di crescita e accelerazione della produttività. In altre parole: di un bengodi economico in cui i problemi legati alle rendite e ad altre forme di ridistribuzione si risolvono da soli.

Il consenso sul ruolo centrale dell'innovazione si disgrega però rapidamente al momento di stabilire le mosse concrete. A dire il vero gli appelli all'innovazione e alla creazione di programmi statali non mancano. Ma l'innovazione non è pianificabile nei suoi minimi dettagli: l'unica via possibile è quella di stabilire le condizioni quadro ottimali in grado di favorirne lo sviluppo.

Stando al rapporto sulla crescita elaborato dal Segretariato di Stato dell'economia (seco), a ostacolare le innovazioni in Svizzera sembrano essere in particolare tre fattori: l'insufficiente offerta di personale qualificato, l'eccessiva regolamentazione e le possibilità di finanziamento. Riguardo al primo aspetto, da un lato

occorre che esso sia debitamente considerato nella politica dell'immigrazione; e dall'altro che l'istruzione e la ricerca, ossia gli odierni fattori di successo sul piano politico ed economico, siano maggiormente esposte al gioco della concorrenza. L'istruzione e la ricerca devono essere sempre più determinate da regole e decisioni private anziché statali. Una via che nel campo dell'infrastruttura la Svizzera ha già imboccato, sebbene solo timidamente e con cautela.

Anche l'economia interna deve affrontare la concorrenza. Non è un caso che la produttività e il valore aggiunto lordo siano elevati nelle industrie esposte ai venti freddi della concorrenza. Un'economia nazionale divisa, da un lato con un export altamente competitivo e dall'altro con un mercato domestico inefficiente e pesante, non è in grado di affrontare le esigenze future. La riduzione della regolamentazione deve sostenere questa via.

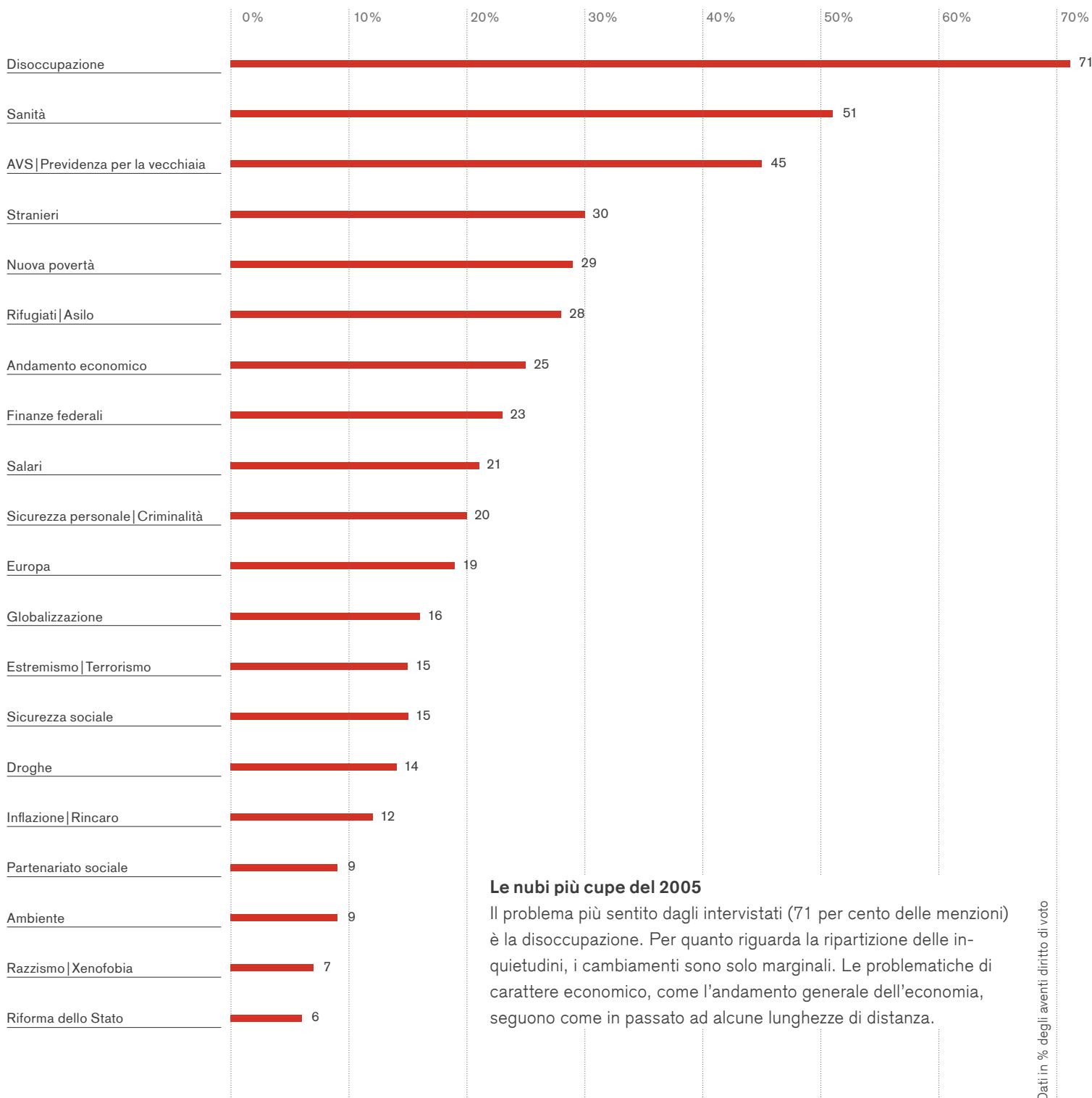
Rimane l'aspetto delle possibilità di finanziamento: da poco il Credit Suisse consente alle PMI di accedere in modo agevolato a fondi simili al capitale proprio. Con i finanziamenti innovativi CSF Mezzanine e PREPS (si veda a pagina 44) va incontro all'esigenza di molte imprese riguardo al finanziamento della crescita, senza tangere i loro rapporti di proprietà.

Per favorire le innovazioni occorre migliorare le condizioni quadro. Chi non si adeguà è destinato a soccombere, recita un vecchio proverbio. È tempo di portare avanti i necessari adeguamenti raccogliendo tutte le forze. René Buholzer, Head of Public Affairs

Testo: Marcus Balogh

Purché non manchi il lavoro...

Il barometro delle apprensioni del Credit Suisse rivela le maggiori ansie degli svizzeri. In vetta alla classifica ritroviamo la triade dello scorso anno, ossia disoccupazione, sanità e previdenza per la vecchiaia. E, nonostante una situazione economica ritenuta generalmente buona, aumentano i timori legati alla povertà.



Il sondaggio sulle preoccupazioni degli svizzeri è stato lanciato dal Credit Suisse nel 1976; da dieci anni il testimone è passato all'Istituto autonomo di ricerca gfs.berna, incaricato di aggiornare i dati sulla base di un campionario invariato di domande riproposte a cadenza annuale. Il carattere di lungo respiro dell'inchiesta fa sì che la stessa, oltre a fornire un'istantanea delle inquietudini del paese, consenta ai ricercatori di gfs.berna di avanzare previsioni e tendenze per l'andamento futuro.

Nella prima parte del presente articolo analizzeremo quindi le principali preoccupazioni e problematiche che assillano attualmente gli svizzeri. Nella seconda ci soffermeremo invece sui risultati di maggior peso, effettuando un confronto di lungo periodo. Per finire, il Bulletin getterà uno sguardo sulla percezione individuale del contesto economico e sull'influsso che i problemi e la consapevolezza degli stessi esercitano sulla fiducia degli svizzeri nell'economia e nella politica.

Poca alternanza in vetta alla classifica

Quali sono allora, secondo gli aventi diritto di voto svizzeri, i problemi più dolenti a livello nazionale? Una domanda che negli anni ha avuto grosso modo le stesse risposte. E pochi sono stati i mutamenti da segnalare anche in seno alle principali apprensioni.

Il maggior cruccio degli interpellati è rappresentato dalla disoccupazione (si veda il grafico alla pagina accanto): risultato sorprendente, quanto meno in considerazione dell'attuale tasso di senza lavoro fermo al quattro per cento circa. Il timore si spiega piuttosto con una serie di fattori interdipendenti. Oltre al coinvolgimento diretto, prende piede il timore che i costi legati alla disoccupazione frenino o addirittura smorzino la ripresa. Ulteriore olio sul fuoco viene gettato dalla delocalizzazione dei posti di lavoro, sottolineata a più riprese dai media, dal dibattito sull'attrattiva della piazza economica e dalle previsioni congiunturali ritenute poco rosee. Elementi che, in toto, contribuiscono a sgretolare la fiducia degli intervistati.

Il discorso è analogo anche per i timori piazzatisi al secondo, terzo e quarto posto: il nostro sistema sanitario è ancora intatto, per il momento il finanziamento dell'AVS e della previdenza per la vecchiaia è garantito e il numero dei richiedenti l'asilo è in calo. È tuttavia necessario agire se vogliamo assicurare il funzionamento del nostro sistema sanitario e il finanziamento delle rendite anche sul lungo periodo. E in tal senso pare che gli interpellati non siano affatto convinti che i responsabili abbiano imboccato una strada lungimirante (al riguardo si veda anche il grafico in basso a pagina 9).

Tra i cinque problemi più assillanti ne emerge uno in particolare: la paura della nuova povertà. Con il 22 per cento dei voti, nel 2004 la tematica occupava ancora l'ottavo posto, mentre quest'anno avanza in quinta posizione con il 29 per cento. Un'evoluzione che non stupisce

Una base di dati ben radicata

Dal 1976 il Credit Suisse promuove un sondaggio demoscopico presso la popolazione svizzera avente diritto di voto, noto con il nome di barometro delle apprensioni. L'indagine non vuol essere una cartina di tornasole dell'opinione pubblica al pari di TV o stampa, bensì riproporre i timori degli interpellati. I dati vengono rilevati tramite interviste personali. Quest'anno l'inchiesta è stata realizzata tra il 15 di agosto e il 2 di settembre presso un campione rappresentativo di 1000 persone.

affatto, se si considera che il cruccio di perdere il proprio lavoro è correlato al fantasma di un'indigenza incalzante. In altre parole, l'aumento del primo trascina verso l'alto anche il secondo.

Inquietudini a ritmo di statistica

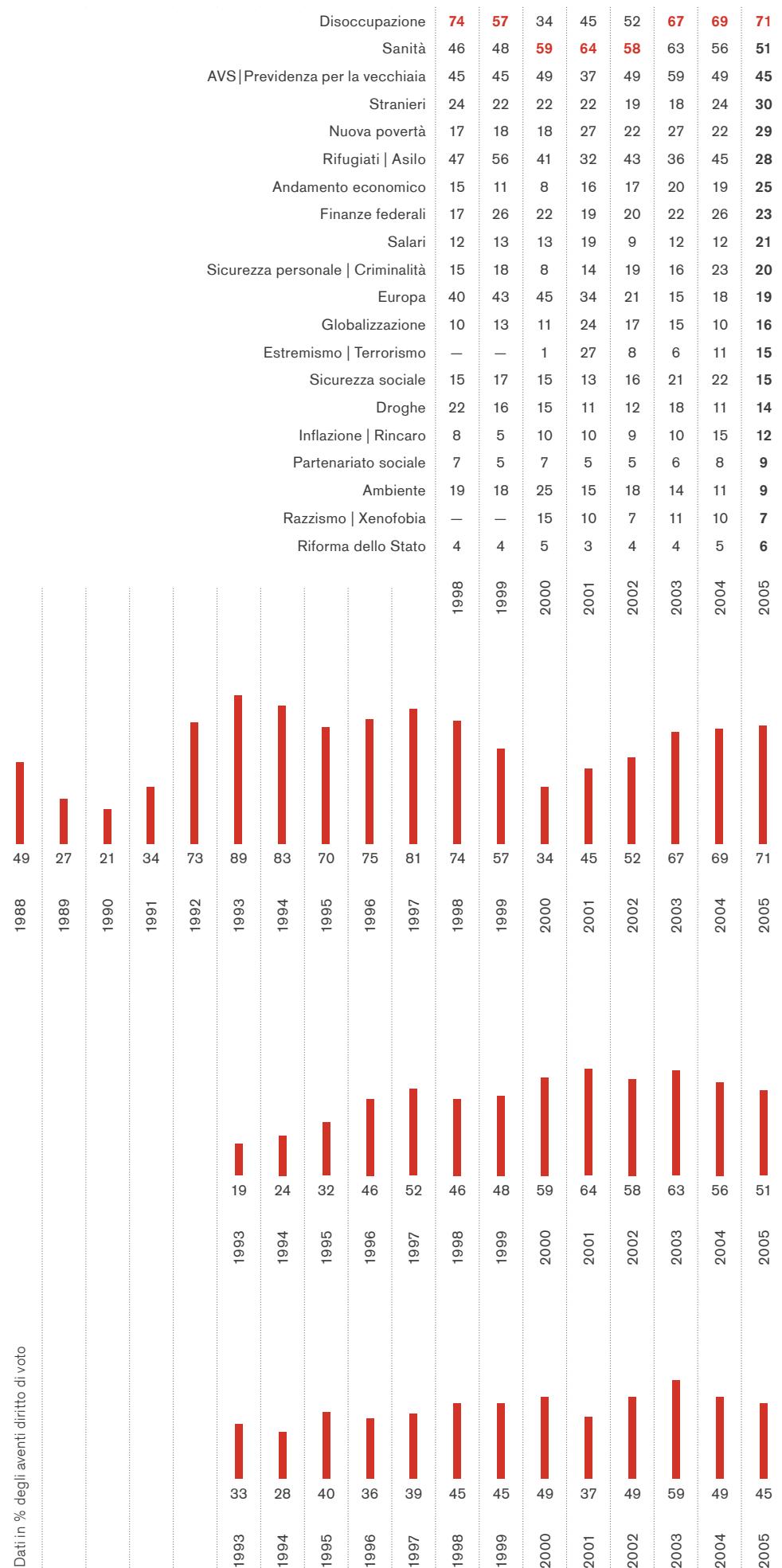
I guru dell'economia guardano al futuro con pacato ottimismo. E in barba a tutte le cassandre, gli ultimi quattro anni non sono affatto stati così nefasti. Ciononostante, da cinque anni il tarlo della disoccupazione rode pazientemente la fiducia degli intervistati. Proprio al riguardo, l'istituto gfs.berna ha rilevato dei gruppi di tendenza relativamente ben definiti. I semplici impiegati e i quadri dell'economia privata, così come le classi di reddito da medie ad alte sono particolarmente sensibili alla problematica, mentre chi percepisce stipendi da favola – a prescindere dal settore – non sembra risentirne. In quest'ultima categoria rientrano tra l'altro anche i liberi professionisti, i proprietari di abitazioni, i cittadini che partecipano regolarmente alla vita politica e le persone non attive professionalmente.

In linea generale, tuttavia, l'andamento ascendente che dal 2000 caratterizza la curva ricalca i dati della statistica ufficiale dei senza lavoro. I toni scelti dai media per delucidare le cifre influenzano pertanto direttamente la percezione generale del problema.

Sanità e vecchiaia a toni alterni

La situazione varia leggermente se si analizzano le tematiche al secondo e terzo posto: il settore sanitario, l'AVS e la previdenza per la vecchiaia. Dai primi rilevamenti la tendenza generale è chiaramente al rialzo, pur avendo contatto per quattro volte dati in flessione sia per la sanità che per il settore AVS e previdenza per la vecchiaia. È tra >

Dati in % degli aventi diritto di voto

**La consapevolezza del problema****«La nuova povertà» guadagna terreno**

Le tematiche più pressanti sono rimaste invariate. Una voce fuori dal coro è rappresentata dalla «nuova povertà», che dal 1998 si è aperta un varco avanzando a ritmo alternato fino alla quinta posizione.

Il posto di lavoro crea anche timori

Il timore di perdere il proprio posto di lavoro pende come una spada di Damocle su molti intervistati. Dall'implosione della new economy il tema della disoccupazione è svettato da 34 a 71 menzioni per ogni 100 interpellati.

I premi pesano sui redditi più bassi

La spina nel fianco è come sempre dovuta al rincaro dei premi per l'assicurazione malattia. Gli intervistati che hanno accusato un peggioramento della propria situazione economica puntano particolarmente il dito su questo fenomeno.

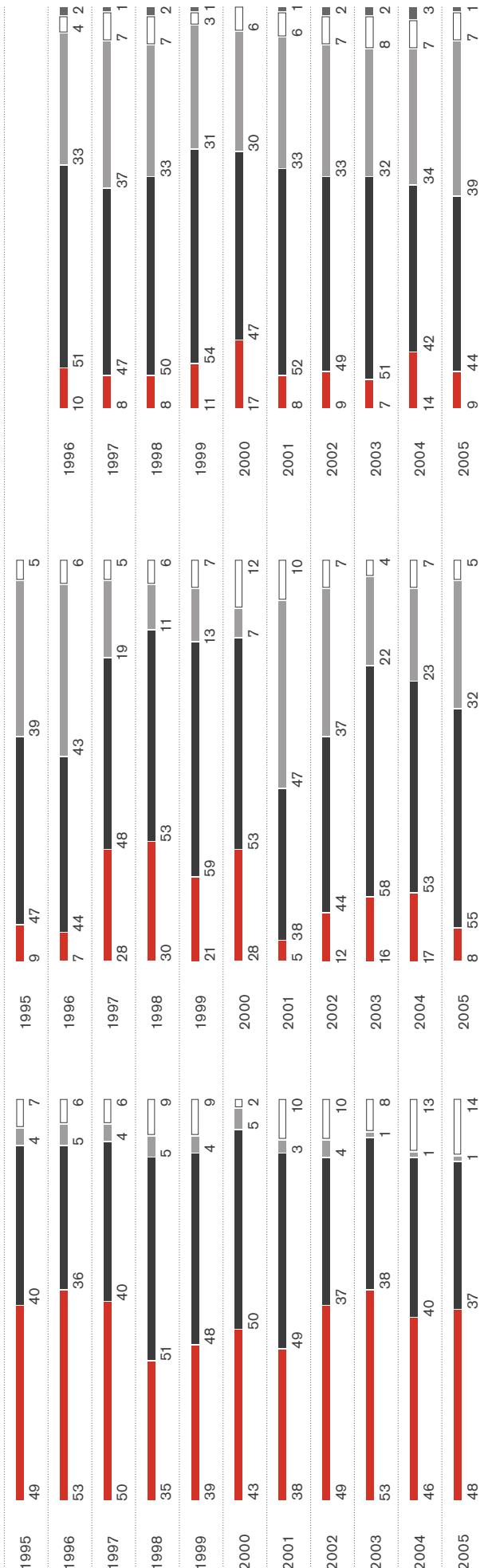
Ottimismo anomalo per il settore sociale

Gli intervistati che hanno accusato un peggioramento della propria situazione economica presentano una fiducia inaspettata nelle istituzioni sociali: rispetto alla media, la previdenza per la vecchiaia non rientra tra i loro maggiori crucci.

Barometro delle apprensioni

Tendenze

Dati in % degli aventi diritto di voto



La maggioranza sta ancora bene

«Come si esprimerebbe se le chiedessimo di descrivere la sua situazione economica attuale?». Le risposte sono prevalentemente positive. Il risultato di per sé buono non era tuttavia mai stato così basso come quest'anno.

- ottima ■ buona
- discreta □ cattiva ■ pessima

Lo sguardo al futuro rimane scettico

«A suo avviso, come evolverà la situazione economica generale nei prossimi dodici mesi?». Dal 2002 il pessimismo ha perso leggermente terreno. Il clima non può tuttavia essere definito ottimistico.

- migliorerà ■ si manterrà uguale
- peggiorerà □ nessuna risposta

La fiducia nella politica resta turbata

«Quanto spesso ha la sensazione che la politica fallisca in questioni fondamentali?». La metà circa degli aventi diritto di voto esprime seri dubbi sulle reali capacità della classe politica. Al riguardo si rimanda anche all'intervista al neoeletto Presidente del Consiglio nazionale Claude Janiak (PS) a pagina 10.

- spesso ■ di rado
- mai □ non saprei

l'altro interessante notare che l'andamento delle curve non è identico (si vedano i grafici a pagina 8).

La similitudine è invece confermata nella composizione dei rispettivi gruppi di interpellati: gli anziani e le persone con reddito e formazione inferiori sono assai più intimiditi dall'evoluzione del settore sanitario e dell'AVS/previdenza per la vecchiaia. Spiccano inoltre anche le differenze tra le varie regioni linguistiche del paese: a livello nazionale i più preoccupati sono i romandi.

Voti (quasi) buoni per l'economia

Malgrado le ansie, gli svizzeri la prendono con filosofia e giudicano buona la loro situazione economica. Il nove per cento degli intervistati afferma di stare benissimo, mentre il 44 per cento ritiene, tutto sommato, di «passarsela bene». L'istituto gfs.berna puntualizza tuttavia che specialmente la classe di reddito media si esprime vieppiù con toni critici. A livello generale predomina un certo scetticismo su un

possibile e netto miglioramento della situazione economica. Consola il fatto che, nonostante l'apprezzamento generale, le attese sulla situazione economica personale siano leggermente più positive rispetto ai tre anni precedenti.

Tempi duri per la politica

Le nubi che hanno offuscato gli ultimi anni e le modeste aspettative per il futuro non dipingono certo un quadro rallegrante del mondo politico ed economico. Il 48 per cento dei cittadini afferma che spesso la classe politica fallisce nel proprio intento, e il 46 per cento dà lo stesso giudizio dell'economia. Il risultato rispecchia all'incirca i dati dello scorso anno. Interessante a tale proposito è la tesi formulata da gfs.berna sulla base di una valutazione più approfondita dei dati contestualizzati: un numero crescente di interrogati è deluso della politica, ma anziché voltarle le spalle vi si indirizza con maggior enfasi, tuttavia sul fronte dell'opposizione. <

«Il Governo ha tergiversato troppo»

Claude Janiak, neoeletto Presidente del Consiglio nazionale, non ha difficoltà a spiegarsi la crescente sfiducia degli svizzeri nella politica: «In troppe questioni non facciamo che girare in tondo». Intervista: Andreas Thomann

Bulletin: Signor Janiak, condivide le preoccupazioni dei suoi compatrioti?

Claude Janiak: Solo per certi versi. La disoccupazione, ad esempio, non l'avrei messa al primo posto. Sono un libero professionista e in questo senso godo di certi privilegi... (sorride).

Riesce tuttavia a immedesimarsi negli interpellati?

Certamente. Molti giovani ancora in formazione non hanno nessuna garanzia sul loro futuro professionale. È una dura realtà, che interessa anche gli ultracinquantenni: una volta perso il lavoro incorrono in gravi problemi. E come avvocato ne so qualcosa. Molto spesso queste persone vengono indirizzate verso l'assicurazione invalidità. L'economia non fa altro che scaricare i costi sulla società, innescando un circolo vizioso che in ultima analisi le si ripercuote contro.

Il problema dei senza lavoro rimarrà quindi in testa alla classifica anche nei rilevamenti dei prossimi anni?

Speriamo di no. Perlomeno a livello aziendale qualcosa si sta muovendo, e proprio riguardo ai dipendenti più anziani. L'economia ha capito

che non può semplicemente fare a meno del loro know-how. Per fortuna assistiamo anche a un progressivo allontanamento dal mito della prestazione e a politiche del personale ispirate alla cultura della continuità.

È fiducioso anche riguardo al timore numero due, la salute?

Non proprio. È da vent'anni che si parla dell'esplosione dei costi della salute, eppure sino-
ra il Consiglio federale non è stato in grado di proporre soluzioni percorribili. Inoltre tutti parlano di politica familiare, ma specialmente le famiglie del ceto medio sono penalizzate dall'aumento dei premi, perlomeno fintanto che i salari rimarranno pressoché fermi al palo.

Sono queste preoccupazioni di carattere pecuniario ad aver spinto verso l'alto il problema della «nuova povertà»?

Senza dubbio. Molte famiglie fanno fatica a sbarcare il lunario e in tali condizioni basta un evento imprevisto, ad esempio un divorzio, per destabilizzare completamente il precario equilibrio finanziario. Certo, si potrebbe ribattere che nessuno li obbliga a separarsi, ma questa è la realtà.

Il sonno degli svizzeri è turbato anche da timori che riguardano gli anni a venire, come ad esempio la previdenza per la vecchiaia. La cosa la sorprende?

Affatto. Il tema è una costante del dibattito pubblico, tanto che molti giovani ventenni sono convinti che non riceveranno mai le prestazioni dell'AVS. Io invece sono dell'avviso che il timore sia infondato.

Vorrebbe dire che i media influenzano la graduatoria delle preoccupazioni più di quanto si creda?

Non solo i media, anche la politica. Dipende molto dalle tematiche all'ordine del giorno e dalla loro importanza strategica. Spesso i politici alimentano paure che si rivelano del tutto infondate. E qui penso sia alla previdenza per la vecchiaia sia al tema degli stranieri, che anch'esso compare nella lista delle apprensioni. Questo modo di agire, a lungo andare, si traduce in una percezione alterata della realtà. Come si spiegherebbe altrimenti che in città come Basilea, con un elevato tasso di stranieri, le riserve nei loro confronti sono molto meno

marcate rispetto alla maggior parte delle regioni rurali?

Di conseguenza, secondo lei la questione degli stranieri è un problema fittizio?

Pensarla così sarebbe da ingenui. I problemi ci sono, è ovvio. E su questo fronte la politica è rimasta troppo tempo nelle retrovie, compresa la sinistra, che per molti anni non si è azzardata ad affrontare questo nodo. Nel frattempo ci si è resi conto che gli stranieri non hanno solo diritti, ma anche doveri, come ad esempio quello di imparare la lingua del luogo, requisito imprescindibile per potersi integrare.

A detta degli economisti siamo alle soglie di una ripresa. La popolazione invece non si attende nessun miglioramento per i prossimi dodici mesi. Gli svizzeri sono forse degli incurabili pessimisti?

Non oserei mai puntare il dito contro qualcuno in fatto di pessimismo. Penso che ognuno sia in grado di valutare da sé la situazione. Volendo generalizzare, tuttavia, bisogna ammettere che il nostro paese ha una certa tendenza all'autocommiserazione. Ultimamente dai vari dibattiti si leva un coro di timori per il futuro, e il più stridulo riguarda l'Europa.

Parlando di Europa: nel barometro delle apprensioni la problematica è solo all'undicesimo posto. Non è forse un controsenso, tenendo conto dell'acceso dibattito in corso?

Dell'Europa si parla sempre e soltanto in prossimità di una votazione. E allora i toni sono accesi, perché ogni questione viene messa direttamente in relazione a una possibile adesione. Dopo la chiamata alle urne, nell'opinione pubblica le acque si calmano in fretta, lasciando il posto a un certo disinteresse. Il Consiglio federale non è estraneo alla questione, visto che ci abbandona da quattro anni nell'attesa di una proposta concreta sul da farsi. E pensare che sarebbe imperativo conoscere le varie ripercussioni di un'adesione all'UE, soprattutto in ambiti delicati come la democrazia diretta, l'imposta sul valore aggiunto o il franco svizzero.

Infatti la fiducia della popolazione nella politica è appesa a un filo. Nel barometro delle apprensioni il 48 per cento degli interpellati ha dichiarato che la politica fallisce spesso. La classe politica non lavora come dovrebbe?

Che alcuni processi siano estremamente lenti sta nella natura stessa della nostra democrazia. Noi non abbiamo nessun superministro che possa estrarre una soluzione spettacolare dal cilindro...

Allora la colpa è del sistema?

Non mi faintenda. Il nostro sistema politico non è certo il più veloce, ma è del tutto permeabile alle riforme. Alzerei piuttosto il tono con quei politici che spesso mancano di forza di volontà. Prenda ad esempio la legge federale sul mercato interno: le stesse persone che fanno la voce grossa invocando una maggiore concorrenza abbandonano i loro propositi liberali non appena si tratta di tutelare i rispettivi clienti. La cattiva fama è alimentata anche da quegli individui che non si stancano di diffamare la politica, e che se potessero relegherebbero lo Stato a semplice comparsa.

Se non altro, neanche l'economia esce a testa alta dal sondaggio. Ci potrebbe spiegare, in questo caso, qual è il problema?

Il fiume di parole speso sui manager approfittatori non ha senz'altro giovato all'immagine dell'economia. La gente non capirà mai perché un CEO possa intascare fino a cento volte più di un semplice dipendente. D'altro canto è interessante osservare che simili eccessi si presentano assai più raramente quando il patron investe il proprio capitale nell'azienda. In agiunta direi che l'economia partecipa troppo poco alla vita politica. In passato c'erano molti esponenti del mondo economico che sedevano, e tenevano le redini, in Consiglio nazionale. Biasimare la politica decidendo di restarne fuori è un atteggiamento troppo comodo.

Quali sono i suoi obiettivi per questo anno in veste di Presidente del Consiglio nazionale?

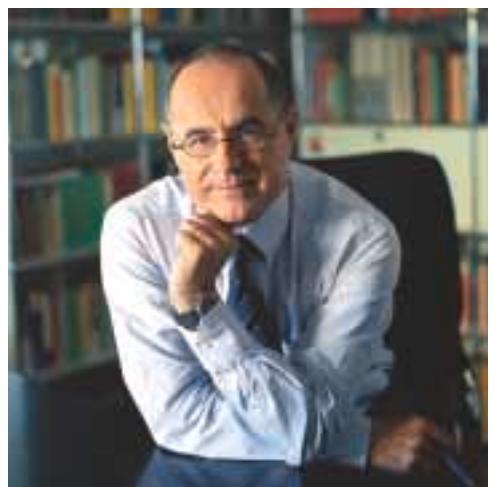
Beh, un Presidente del Consiglio nazionale deve innanzitutto tenere la bocca chiusa per un anno (ride). Bando agli scherzi, mi impegnerò per migliorare l'immagine della classe politica nell'opinione pubblica. I musi lunghi carichi di biasimo non giovano a nessuno. Bisogna pur riconoscere che in Parlamento siedono soprattutto persone rispettabili.

Che tuttavia difendono interessi molto specifici...

A mio avviso non c'è niente da ridire fintanto che le cose vengono fatte alla luce del sole. Il nostro è un sistema di milizia, cui personalmente tengo molto, anche se ultimamente gli esponenti di milizia veri e propri, come il sottoscritto, sono diventati minoritari.

Significa che anche durante il suo mandato di Presidente del Consiglio nazionale passerà del tempo qui, nel suo studio legale?

Certamente. Se non fosse più possibile, penso che smetterei i panni di uomo politico. <



Claude Janiak: «L'economia ha capito che non può semplicemente fare a meno dei dipendenti più anziani».

Cenni personali

Claude Janiak, 57 anni, si ispira volentieri al credo politico di Willy Brandt: «In fondo è grazie a lui se nel 1971 mi sono iscritto al Partito socialdemocratico». Nello stesso anno conclude gli studi in giurisprudenza all'Università di Basilea. Dal 1978 esercita la professione di avvocato, con specializzazione in diritto del lavoro, diritto della famiglia e diritto successorio. Il basilese Claude Janiak è in Consiglio nazionale dal 1999. Chiaro sostenitore dell'integrazione europea, spiega la sua posizione al riguardo direttamente con l'esperienza personale, essendo figlio di un immigrato polacco.



L'intervistatrice Gaby Bless ha già all'attivo cinque barometri delle apprensioni:
«Il tema è personale e suscita emozioni».

Testo: Daniel Huber Foto: Pia Zanetti

Sulle tracce delle apprensioni degli svizzeri

Quale lavoro si cela dietro l'espressione «sondaggio rappresentativo» lo mostra l'esempio di Gaby Bless. Quest'anno ha già interpellato per la quinta volta alcuni cittadini svizzeri per il barometro delle apprensioni del Bulletin.

In una scala da 1 (per niente volentieri) a 10 (molto volentieri) l'intervistatrice Gaby Bless assegna un 8 al sondaggio realizzato nell'ambito del barometro delle apprensioni. «Quando si parla di inquietudini la gente partecipa volentieri», afferma Gaby Bless. «Tutti ci preoccupiamo di qualcosa. Il tema è molto personale e suscita emozioni». D'altra parte conduce anche a divagazioni. In questi casi occorre passare con diplo-

mazia alla domanda successiva. Un'intervista per il barometro delle apprensioni dura in media 30 minuti e non viene condotta per telefono ma in un colloquio personale. A fine estate la nostra interlocutrice si è messa al lavoro per la quinta volta per il barometro delle apprensioni, ponendo domande in tre fasi a dieci persone selezionate per l'occasione. Un generatore di numeri casuali indica in quali località devono risiedere

Cinque pareri ripresi dal campione rappresentativo di 1014 intervistati

le dieci persone di un gruppo. Si tratta inoltre di trovare cinque uomini e cinque donne, tre più giovani, quattro di mezza età e tre più anziani.

La parte più difficile dell'intervista è contattare le persone. «All'inizio mi costava molta fatica, ma ora non è più un problema», afferma Gaby Bless. Il suo segreto: «Chi si presenta con un sorriso ha buone opportunità di riceverne in cambio un altro». Innanzitutto spiega che non vuole vendere nulla, ma che lavora per il rinomato istituto di ricerca «gfs.berna», per fortuna noto sorprendentemente a molti. Per questo motivo molte persone si sentono onorate che venga chiesta la loro opinione.

A seconda del luogo, ad esempio se si tratta di un piccolo paese o di una città, per contattare le persone Gaby Bless applica strategie diverse. Nelle località più piccole prova nei bar, interella la gente nei loro giardini o si reca anche di porta in porta. Nelle località più grandi si piazza spesso davanti ai centri commerciali, anche se alcuni di essi vietano esplicitamente sondaggi del genere o li permettono soltanto in misura limitata. Grande successo hanno sempre le visite alle piscine. «Qui la gente ha tempo», spiega Gaby Bless. «Lo stesso vale anche per chi passeggi lungo il lago di Lucerna». Al contrario, Zurigo è decisamente un terreno più difficile.

Mentre il luogo per il sondaggio viene indicato dall'istituto di ricerca, Gaby Bless può liberamente decidere il momento in cui effettuarlo entro un periodo di tre-quattro settimane. Questo le dà la necessaria flessibilità per poter aiutare anche nel negozio di biciclette del fratello, dove monta i nuovi modelli e dà loro il tocco finale. «Nel mio lavoro di intervistatrice mi piace soprattutto il contatto con la gente, che mi dà tanto personalmente», racconta Gaby Bless. «Come ristoratrice ero abituata ad essere io interpellata dalle persone. Improvvvisamente sono stata io a dovermi fare avanti».

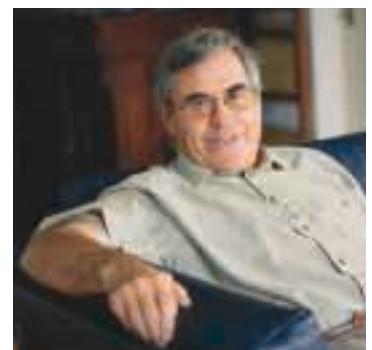
Nella sua vita la 48enne Gaby Bless ha già svolto diverse attività. Dopo un apprendistato da macellaia ha lavorato come cuoca, cuoca dietetica, telefonista, programmatrice, ha frequentato con successo una scuola commerciale, dopo di che è stata ristoratrice per otto anni. Oltre a ciò è anche madre di due ragazze adulte.

La quota di successo delle adesioni è sorprendentemente alta. In media una persona su due partecipa all'intervista. Le esperienze spiacevoli costituiscono un'eccezione. Una volta, però, la situazione è diventata così tesa che Gaby Bless ha dovuto concludere il colloquio prima del previsto. «In qualche modo sono andata a toccare un punto dolente». Ogni tanto capita che alcuni si divertano a fornire risposte senza senso, sprecando così il suo tempo. Interviste del genere vengono cestinate senza indulgi.

Per un'intervistatrice di un istituto che si occupa di sondaggi d'opinione è fondamentale rimanere neutri soprattutto quando si tratta di rilevare gli umori nei periodi che precedono le votazioni nazionali. Ciò vale anche per l'intonazione della voce. Gaby Bless: «Devo porre le domande con lo stesso tono con cui si racconta una favola». Naturalmente ha una sua opinione personale, ma non deve farla trapelare. Così, per iniziare in modo neutro, in tutti i colloqui le domande standard iniziali riguardano la persona, la situazione economica, l'orientamento politico, il comportamento nei confronti dei media, e via dicendo; solo alla fine vengono poste le domande decisive. In linea di principio Gaby Bless è convinta della significatività dei suoi sondaggi e crede nel proprio lavoro. Trova interessante vedere cosa si nasconde dietro le facciate e conoscere i motivi profondi, in un certo modo di essere parte del sistema politico. Non farebbe invece mai sondaggi di marketing o televendite. <



Martin Meyer: «La mia maggiore preoccupazione è la disoccupazione».



Bruno Gallati: «La mia maggiore preoccupazione è l'Europa».



Monique Kopp: «Le mie maggiori preoccupazioni sono l'estremismo e il terrorismo».



Willi Burkart: «La mia maggiore preoccupazione è la nuova povertà».



Gabriela Blaser: «Le mie maggiori preoccupazioni sono l'inflazione e il rincaro».

Intervista: Daniel Huber Foto: Oliver Lang

Come si muove la Svizzera nel cuore d'Europa?

Da decenni la Svizzera persegue una politica interna ed estera finalizzata alla ricerca di una soluzione che garantisca al paese una posizione autonoma e ad hoc all'interno dello scacchiere europeo. Bulletin ha chiesto a importanti esponenti del mondo politico, scientifico ed economico in Svizzera e a Bruxelles di esprimere le loro opinioni in proposito.

Bulletin: Come valuta oggi la posizione della Svizzera in Europa?

Si trova totalmente isolata, è integrata nonostante non faccia parte dell'UE o può dirsi addirittura privilegiata per esserne rimasta fuori?

Daniel Gros: Scelgo la variante «è integrata nonostante non faccia parte dell'UE», ma solo in quanto «policy taker», ovvero destinataria passiva delle direttive dell'UE e non come forza attivamente plasmatrice.

Urs Bucher: La Svizzera è ben integrata in Europa nonostante non sia membro dell'Unione. Con i vicini europei ha molti rapporti di natura economica, politica, culturale e demografica. Si tratta di strette relazioni che trovano oggi espressione nel denso corpo di accordi siglati fra il nostro paese e l'UE.

Rosmarie Zapf: Grazie ai trattati bilaterali la Svizzera non si trova totalmente isolata. Inoltre il paese è membro del Consiglio d'Europa, quindi profondamente coinvolto nella politica europea, nell'ambito della quale ha molta voce in capitolo, specie per quanto riguarda i valori della democrazia, dello stato di diritto e dei diritti umani. Entrare a far parte dell'UE apporterebbe alla Svizzera indubbiamente dei vantaggi, ma anche alcuni svantaggi. In particolare, sarebbe chiamata ad essere solidale. D'altro canto in diverse questioni potrebbe affidarsi meglio ai propri vicini di quanto non avvenga oggi.

Andreas Schwab: La Svizzera, quale paese incastonato nel cuore dell'Europa, è legata strettamente all'UE da molti punti di vista e sono fermamente convinto che il suo destino dipenda da quello comune dell'Europa: l'immigrazione illegale, il traffico di armi, il terrorismo internazionale e la globalizzazione non si arrestano ai confini del nostro paese, poco importa se sia membro o meno dell'Unione europea. Per rispondere alla sua domanda le dirò che la Svizzera può ritenersi fortunata che esista l'UE, grazie alla quale gode anch'essa di una stabilità duratura.

Walter Kielholz: La situazione della Svizzera non è affatto drammatica. Prima di tutto non è totalmente isolata. Tuttavia, in molti settori dell'amministrazione e della politica l'intensità dei contatti internazionali non è paragonabile a quella che invece caratterizza un paese membro dell'UE di dimensioni analoghe. Il che, a lungo termine, ha senz'altro conseguenze negative. Mi riferisco per esempio al rischio di una certa «provincializzazione» dei nostri politici e funzionari, i quali non possono beneficiare dei vantaggi di chi fa parte delle grandi organizzazioni. Questi effetti negativi non valgono però nel settore privato. Ho già avuto modo di constatare personalmente che in ambito internazionale a nessuno viene in mente di non considerare europee le aziende elvetiche. E questo anche perché tutte le grandi aziende svizzere hanno importanti settori di attività in Europa, dove vengono annoverate fra i maggiori datori di lavoro e contribuenti. In molte organizzazioni, poi, rappresentanti delle imprese elvetiche detengono ruoli dirigenziali. E, viceversa, sono spesso cittadini dell'UE o americani che a loro volta rappresentano le aziende svizzere da posizioni chiave.

Secondo il barometro delle apprensioni del popolo elvetico, tradizionale quanto rappresentativo sondaggio svolto annualmente, la questione europea sembra aver perso sempre più importanza. Se solo nel 2000 il 45 per cento degli intervistati percepiva l'Europa come un problema, oggi il numero di queste persone si riduce al 19 per cento. Si tratta di una lenta distensione politica o della quiete prima della tempesta?

Kielholz: Nella fase che è seguita all'esito negativo delle interrogazioni popolari sullo Spazio economico europeo, il Consiglio federale ha adottato una nuova strategia: quella di attutire le conseguenze economiche di questo no con tutta una serie di trattati bilaterali e al tempo stesso di ridurre a piccoli passi l'ansia destata nel popolo da deter- >

**Walter Kielholz**

è dal 1° gennaio 2003 Presidente del Consiglio di amministrazione del Credit Suisse Group. In precedenza era stato sei anni CEO della compagnia di riassicurazioni Swiss Re.

Andreas Schwab

è uno dei rappresentanti tedeschi al Parlamento europeo ed è anche membro della Delegazione per i rapporti con la Svizzera e altri Stati terzi.

Daniel Gros

è laureato in economia e dirige il Centre for European Policy Studies (CEPS), un istituto di ricerca indipendente per la politica europea a Bruxelles.

Rosmarie Zapfl

è consigliera nazionale PPD del canton Zurigo. È inoltre membro della Commissione di politica estera del Nazionale e della Delegazione presso l'Assemblea parlamentare del Consiglio d'Europa.

Urs Bucher

dirige con il rango di ambasciatore l'Ufficio dell'integrazione DFAE/ DFE a Berna e in questo ruolo è il massimo funzionario della Confederazione per le questioni di politica europea.

«In molti settori dell'amministrazione e della politica l'intensità dei contatti internazionali non è paragonabile a quella che invece caratterizza un paese membro dell'UE di dimensioni analoghe.»

Walter Kielholz, Presidente del Consiglio di amministrazione del Credit Suisse Group

minati temi politici. Questa strategia si è rivelata vincente e l'importanza della questione europea nel barometro delle apprensioni degli svizzeri ha perso poco a poco terreno. Sono dell'opinione che questo fenomeno proseguirà, favorito in particolare dall'eliminazione del controllo alle dogane e dalla realizzazione, spero non conflittuale, della libera circolazione delle persone. Alla fine, l'Europa sarà vissuta sempre meno come un problema. Dovremmo invece aspettarci qualche contraccolpo qualora conflitti interni all'UE dovessero dipingerne un quadro più fosco.

Zapfl: La firma degli accordi bilaterali ha dimostrato al popolo svizzero che la collaborazione con l'UE non è solo foriera di svantaggi, ma anche in grado di apportare reali benefici.

Bucher: Forse si tratta davvero di un segnale di allentamento del dibattito attorno a questo tema. Gli svizzeri sono un popolo molto pragmatico che ben comprende l'importanza del partner Europa per il loro paese. La strategia dei contratti bilaterali ci permette non solo di perseguire in Europa una politica di interessi in grado di realizzare soluzioni positive con l'UE, ma anche di godere del sostegno politico interno, come il popolo ha confermato in più tornate referendarie. Sono convinto che la politica dei trattati bilaterali attuata dal Consiglio federale poggi ora su una solida base di fiducia. Anche il dibattito sull'orientamento a lungo termine della politica europea può avvenire finalmente su basi più concrete. E il rapporto del Consiglio federale, previsto per il 2006, sui vantaggi e gli svantaggi delle varie opzioni europee della Svizzera dovrà servire proprio a cementare questa fiducia.

Schwab: Le votazioni sui trattati di Schengen e l'accordo per la libera circolazione delle persone hanno dimostrato che la maggioranza degli svizzeri è ben consapevole di risiedere nel cuore stesso dell'Europa. Che la si trovi positiva o no, di fatto la situazione non può essere cambiata. Se poi da questa maggiore comprensione si possa desumere anche una «distensione politica» è presto per dirlo, in quanto emergono sempre nuovi interrogativi a cui occorre dare una risposta costruttiva. Potrei immaginarmi che i confederati gradirebbero poter influire sulle decisioni e le direttive dell'UE anziché doverli solo subire passivamente. Su questi temi il dibattito politico sarebbe sicuramente auspicabile.

Gros: Pur non essendo un esperto dell'«anima svizzera», non posso fare a meno di constatare una certa distensione che, tuttavia, potrà cambiare non appena l'Europa si mostrerà disposta a intraprendere ulteriori passi sulla via dell'integrazione.

Il popolo svizzero ha espresso opinioni diversificate a proposito dell'approccio bilaterale. Il quale, peraltro, non è ancora assicurato e nei prossimi anni dovrà essere consolidato. Di quali altri

vantaggi potrebbe beneficiare la Svizzera scegliendo invece l'adesione all'UE?

Schwab: Al momento non si pone la questione di una completa adesione, motivo per cui possiamo solo muoverci sul terreno delle ipotesi. Ma, come già detto in precedenza, in determinati settori la Svizzera è costretta ad accettare regole e direttive alla creazione delle quali non ha potuto collaborare. È ciò che si definisce scherzosamente «democracy by fax». Quale vicino diretto della Svizzera potrei immaginarmi che noi – tedeschi e svizzeri – insieme nell'UE potremmo avere un peso maggiore di quanto non avvenga attualmente.

Bucher: Il rapporto sull'UE di cui parlavo poco fa metterà in luce i vantaggi e gli svantaggi di un'adesione. Non voglio anticipare niente. In via di principio, si può affermare comunque che dal punto di vista politico il beneficio di un ingresso della Svizzera nell'UE consisterebbe nell'ottenere pieno diritto di codecisione. Sotto il profilo economico si tradurrebbe invece in una piena libertà di accesso al mercato interno dell'UE e quindi nell'abolizione di barriere discriminatorie che oggi invece esistono. Oltre ai vantaggi citati, tuttavia, bisognerebbe analizzare anche altri aspetti di un'eventuale adesione: penso alle ripercussioni sul federalismo e i diritti popolari nonché ai costi.

Gros: Dal punto di vista economico i vantaggi sarebbero marginali, ma la Svizzera avrebbe la possibilità di influenzare la politica dell'UE.

Kielholz: Al momento è ancora difficile valutare quanto sarebbe positivo l'impatto di un'adesione della Svizzera all'UE. Per ora la questione non si pone in quanto si dovrà prima attendere l'entrata in vigore e l'attuazione dei trattati bilaterali. Poi seguirà un lungo periodo in cui si raccoglieranno esperienze sugli effetti di queste convenzioni. Solo in seguito sarà il momento di riconsiderare la situazione.

Zapfl: La Svizzera potrebbe approfittare dell'adesione soprattutto sul versante della sicurezza. Anche se ormai la minaccia dell'Est è solo un ricordo, ci troviamo comunque al centro del dispositivo di difesa della NATO. E questo a dispetto della neutralità. I rapporti politici sono tutt'altro che stabili. I Balcani rappresentano un focolaio di conflitti, il Medio Oriente è una polveriera, gli sviluppi in Russia sono difficili da prevedere. Il rischio di terrorismo non è da sottovalutare. È ingenuo illudersi che la neutralità protegga la Svizzera da questi problemi.

Viceversa, l'ingresso della Svizzera sarebbe vantaggioso per l'UE? Se sì, per quali motivi?

Kielholz: Un grosso contribuente netto sarà sempre benvenuto. A parte questo, per l'UE è irrilevante che la Svizzera ne faccia parte o meno.

«L'UE resta per la Svizzera una questione decisiva, la cui risoluzione non potrà essere evitata.»

Daniel Gros, direttore del Centre for European Policy Studies a Bruxelles

Gros: La Svizzera sarebbe un grosso vantaggio per l'UE, dove scarseggiano ora più che mai le voci che richiamano alla misura e al buon senso in materia di politica economica.

Bucher: La Svizzera potrebbe portare la sua lunga esperienza di Stato federale e plurilingue. L'UE avrebbe sicuramente molto da imparare anche in termini di vicinanza al popolo e ai suoi diritti nonché di maggiore partecipazione dei cittadini ai processi politici.

Zapfl: La Svizzera è tuttora un paese che gode della stima degli Stati membri dell'UE. Con l'allargamento dell'UE, tuttavia, diveniamo sempre più «estranei». In seno all'UE, sicuramente la Svizzera potrebbe svolgere un buon lavoro, come testimoniano altri piccoli Stati come l'Austria o il Lussemburgo.

Schwab: Come già detto, la domanda per ora non si pone. Certo la Svizzera sarebbe una realtà economica forte, in grado di portare all'UE nuovi impulsi, anche nell'ambito della cultura democratica.

Nella sua politica estera, la Svizzera è troppo focalizzata sull'UE?

Zapfl: L'UE resta il maggior partner commerciale della Svizzera, che tuttavia non deve concentrarsi unicamente sull'UE, né lo fa.

Schwab: Non direi, ma che lo si voglia o no, la Svizzera è tenuta a mantenere buoni contatti con l'UE e quindi è giusto che non la trascuri.

Bucher: Dia un'occhiata alla cartina o consulti le statistiche delle nostre relazioni con l'estero: le diverrà subito evidente che l'UE è e resterà il principale partner commerciale della Svizzera. Il che non esclude assolutamente un'intensificazione dei nostri rapporti con altre parti del mondo, come gli Stati Uniti o l'Asia, per esempio. Infatti si sta già verificando la possibilità di intavolare trattative di accordi di libero scambio con gli USA e il Giappone. Nel quadro dell'EFTA, per esempio, la Svizzera ha già siglato accordi di libero commercio con 15 paesi. Anche in contesti di accordi multilaterali, come l'OMC e l'ONU, la Svizzera ha un ruolo attivo e di un certo peso.

Kielholz: Non credo che la politica estera svizzera sia troppo incentrata sull'UE. Che poi dovremmo indirizzare la nostra politica economica internazionale e i viaggi diplomatici verso economie in espansione dell'Asia, gli Stati Uniti, il Medio Oriente e la Russia – e non necessariamente la Corea del Nord – credo sia noto a tutti. Le proporzioni sembrano giuste.

Gros: L'UE resta per la Svizzera una questione decisiva, la cui risoluzione non potrà essere evitata.

Come viene interpretata all'estero la politica svizzera?

Come egoismo isolazionista o unicamente come astuta politica di interessi?

Zapfl: Come politica di interessi.

Bucher: Gli svizzeri sono considerati abili politici di interessi, non sempre facili da affrontare. Siamo però anche partner forti e solidali in Europa, è giusto non dimenticarlo. La Svizzera si impegna come garante civile e militare della pace nei Balcani e offre, come tradizionale paese d'asilo, un porto sicuro alle vittime delle crisi europee. Sostiene con mezzi sostanziosi il processo di transizione in atto negli Stati dell'Europa centrale e orientale dalla fine della Guerra fredda e intende proseguire in quest'opera di sostegno. E con la costruzione della NFTA fornisce un contributo importante ed ecologicamente sostenibile al buon funzionamento del mercato interno dell'UE nel suo ruolo di paese di transito.

Gros: Non parlerei di astuzia, bensì di una politica di interessi abile; quindi non miope e finalizzata a risultati immediati, ma attuata da un'élite che parteciperebbe volentieri all'Europa pur non potendolo fare.

Schwab: Dipende da chi è chiamato a rispondere a questa domanda. Direi che nel complesso la Confederazione difende bene i propri interessi. In altre aree dell'UE però vige un'opinione diversa in proposito.

Kielholz: Prima di tutto dobbiamo essere consapevoli che la politica europea della Svizzera all'estero interessa a pochissime persone. Che all'estero, soprattutto in Europa, veniamo considerati come egoistici calcolatori è sicuramente vero in parte. Tuttavia non sempre questo tratto ci viene rinfacciato come negativo. Del resto anche i paesi membri dell'UE difendono strenuamente i propri interessi. Quindi non siamo una voce fuori dal coro, in questo senso.

Elencate i seguenti paesi nell'ordine in cui entreranno a far parte dell'UE: Bulgaria, Croazia, Romania, Svizzera, Serbia e Montenegro, Turchia, Ucraina.

Schwab: Bulgaria e Romania nel 2007, Croazia nel 2010, Serbia e Montenegro nel 2012, Svizzera nel 2025. Con la Turchia – e prima o poi anche con l'Ucraina – troveremo una soluzione migliore della piena integrazione, nel corso del lungo processo negoziale.

Gros: Bulgaria, Romania, Croazia, Serbia e Montenegro, Turchia, Ucraina, Svizzera.

Zapfl: Bulgaria, Croazia, Romania, Svizzera, Serbia e Montenegro, Turchia, Ucraina.

Kielholz: Bulgaria, Romania, Croazia, Serbia e Montenegro, Turchia, Ucraina, grosso punto interrogativo per la Svizzera.

Bucher: Bulgaria e Romania entreranno nel 2007 o 2008, per gli altri paesi la questione è ancora aperta. Per la Svizzera posso dirvi sin d'ora quando aderirà: quando i suoi cittadini saranno convinti che il paese potrà difendere meglio i suoi interessi sia all'interno che all'esterno dell'Unione europea. <

Mi dica tre cose che lei personalmente associa alla Svizzera.*



* È già la seconda volta che il Bulletin conferisce all'istituto gfs.berna l'incarico di interpellare i cittadini svizzeri sul loro rapporto con il proprio paese (risultati a pagina 26). Uno degli elementi principali del sondaggio è stato l'invito a menzionare tre cose che si associano alla Svizzera. Abbiamo in seguito chiesto al rinomato fotografo zurighese **Gerry Amstutz** (diminutivo: Gee Ly) di proporci una sua interpretazione delle dieci risposte più spesso menzionate.



Per il 28% degli intervistati la Svizzera è sinonimo di: sicurezza e pace





Per il 19%: libertà e libertà di opinione



Per il 18%: democrazia e diritto di consultazione

Per il 14%: precisione e amore per l'ordine

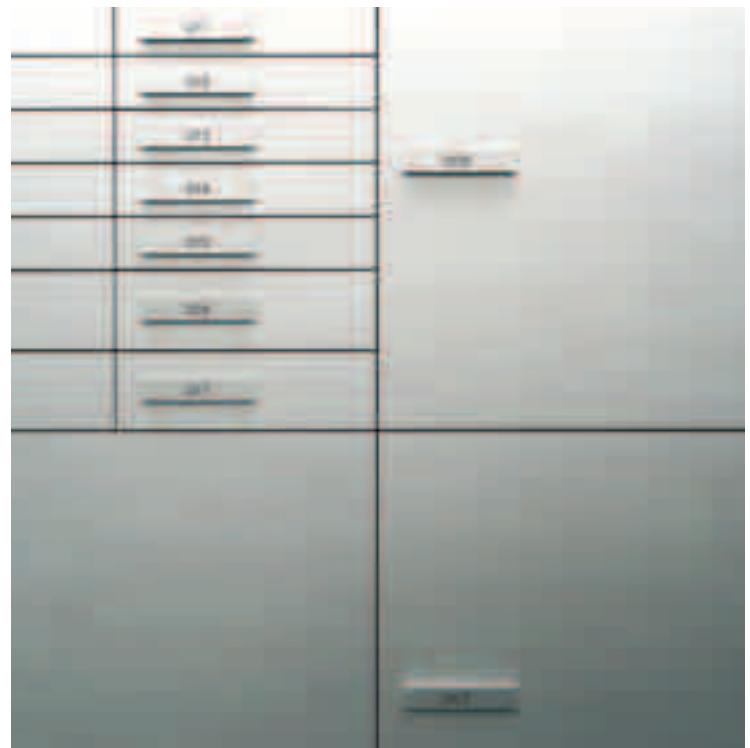


Per il 14%: pulizia

Per il 13%: benessere, lusso e denaro



Per l'11%: paesaggio



Per il 10%: autonomia e indipendenza

Per il 9%: banche

Testo: Daniel Huber

Lo Stato deve dare di più

Il sondaggio supplementare realizzato da gfs.berna in concomitanza con il barometro delle apprensioni del Credit Suisse si sofferma per la seconda volta sul rapporto tra gli svizzeri e la loro patria. Rispetto allo scorso anno gli svizzeri si identificano maggiormente con il loro paese, ma si scoprono anche più esigenti nei suoi confronti.

I risultati del primo sondaggio nazionale svolto lo scorso anno sono stati a dir poco sorprendenti. I tratti distintivi dell'identità svizzera non si sono ispirati, come si poteva presumere, alle istituzioni o all'economia fiorente, bensì all'immagine di un paese pacifico e sicuro. L'indagine ha pure messo in luce diversi fenomeni che per la gran parte della popolazione rappresentano una minaccia all'identità nazionale, in particolare la globalizzazione, l'individualismo o anche la polarizzazione politica.

La realizzazione della stessa inchiesta a dodici mesi di distanza ha il pregio di poter avvalorare o contraddirre le tesi postulate nel 2004. Due soli rilevamenti non consentono tuttavia di parlare di tendenza nel senso prettamente scientifico del termine, visto che un eventuale trend deve essere confermato dai dati di due anni consecutivi. Ciononostante, i risultati emersi dal sondaggio di quest'anno permettono di abbozzare gli sviluppi del rapporto tra la popolazione svizzera e il proprio paese. In cima alla graduatoria, con il 30 per cento di prime menzioni, svetta la nazione, che come simbolo di identificazione ha superato il comune di residenza, fermo al 27 per cento (si veda il grafico a pagina 27). Se tuttavia si considera la somma delle prime due preferenze, il cantone di residenza si piazza ancora con l'uno per cento di vantaggio (50 per cento) davanti alla nazione. L'identificazione con il mondo o con l'Europa non sembra invece trovare spazio nell'immaginario degli interpellati.

La Svizzera riconfermata oasis di pace e sicurezza

Ma cosa si cela realmente dietro il termine «Svizzera»? Che cosa rappresenta? E di cosa vanno particolarmente fieri nel 2005 i cittadini di questo Stato originariamente fondato come unione di convenienza? Ed ecco la risposta: anche quest'anno il 28 per cento degli intervistati ha designato la pace e la sicurezza come collante dell'identità nazionale. Subito dopo, al secondo e terzo posto, troviamo la neutralità con il 27 per cento di preferenze (2004: 19 per cento) e la «libertà/libertà di opinione» con il 19 per cento (11 per cento). In calo invece la voce «democrazia/diritto di consultazione», che slitta dal secondo al quarto posto.

Una volta ancora la popolazione conferma di non identificarsi tanto con le istituzioni, bensì con le conquiste del paese che incrementano la qualità di vita del singolo individuo. Nonostante la caduta del Muro e l'adesione all'ONU, il fattore istituzionale neutralità ha avuto maggior peso della democrazia diretta. Per capirne le ragioni ci siamo rivolti a Lukas Golder, responsabile di progetto del sondaggio presso gfs.berna: «La neutralità va letta in primo luogo come puntualizzazione degli aspetti legati alla sicurezza».

Alla domanda: «È orgoglioso di essere svizzero?» anche quest'anno il 78 per cento ha risposto «piuttosto orgoglioso» o addirittura «molto orgoglioso», superando lo score del 2004 (73 per cento). Visto in quest'ottica, l'amor patrio ha nuovamente guadagnato terreno. A questa

pronunciata fieraZZa si contrappone tuttavia l'aumento delle aspettative poste nello Stato. Come lo scorso anno, l'81 per cento ritiene che le imposte siano «troppo elevate» o «piuttosto elevate». Ha inoltre subito un sostanziale incremento la percentuale di svizzeri dell'avviso che lo Stato non faccia abbastanza né per i singoli cittadini, né per la collettività (si veda a pagina 28). Sul fronte opposto si moltiplicano invece le esternazioni secondo cui il singolo sia troppo sollecitato dagli oneri postigli. Secondo Lukas Golder questi sviluppi ricalcano un atteggiamento chiaramente utilitaristico verso un potere pubblico che pur in presenza di imposte elevate non è in grado di soddisfare queste esigenze.

Immigrazione e apertura internazionale come fattori disgreganti

A questa visione utilitaristica della Svizzera si associa bene anche l'accresciuto timore per le minacce all'identità nazionale. Se lo scorso anno era ancora una risicata minoranza del 49 per cento a ritenerla a rischio, gli ultimi dati rivelano un incremento al 59 per cento (si veda a pagina 28). Da un'analisi approfondita delle principali ragioni suscettibili di sgretolare l'identità nazionale emerge un aumento generalizzato dei fattori immigrazione, apertura internazionale, egoismo, blocco delle riforme e polarizzazione. Il valore della minaccia rappresentata dal blocco delle riforme va tuttavia relativizzato. La percentuale di intervistati che abbraccia «piuttosto» o «completamente» la tesi secondo cui il sistema politico elvetico debba essere sottoposto a radicali riforme è addirittura in leggera flessione dal 1997 (dal 61 all'attuale 60 per cento).

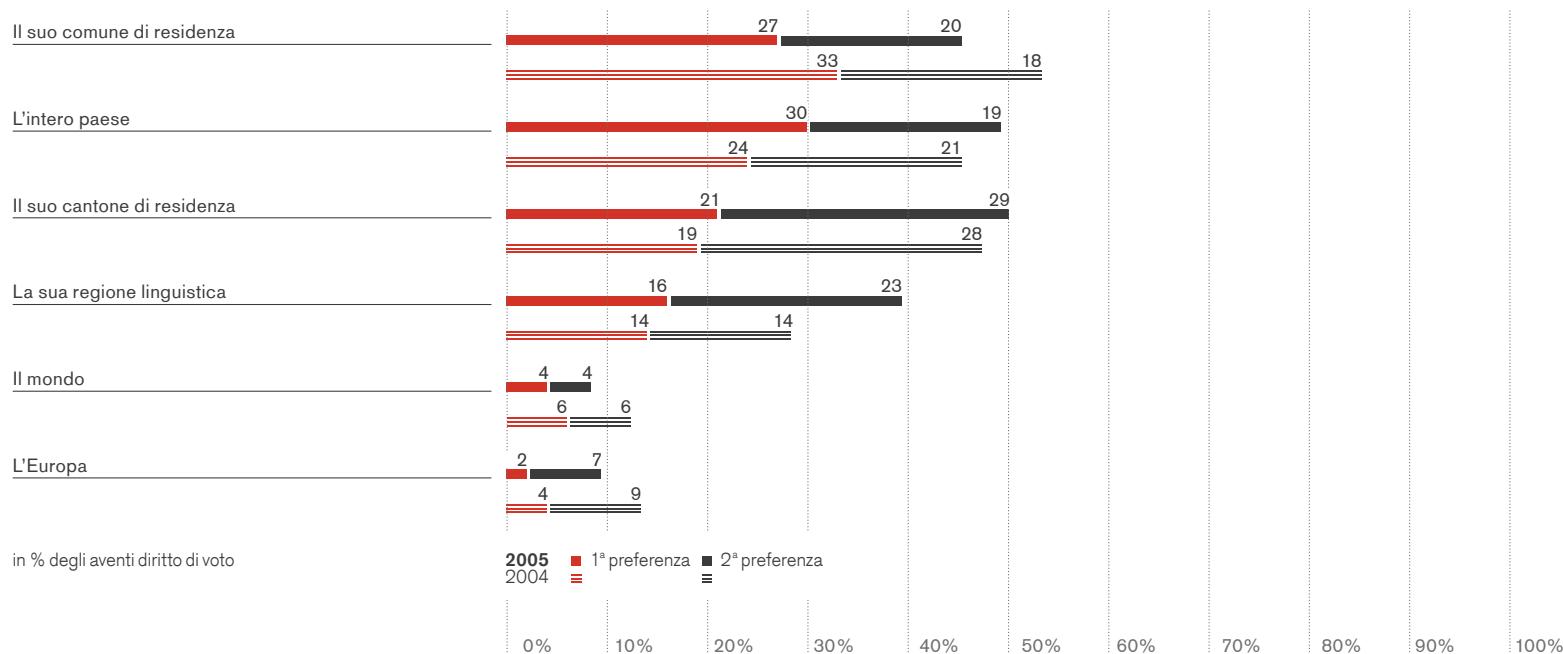
Obiettivo prioritario la garanzia di AVS e AI

Per alcuni obiettivi politici concreti si rileva tuttavia una crescente pressione verso l'adozione di riforme. In tal senso salta all'occhio l'esigenza di garantire il finanziamento dell'AVS e dell'AI sul lungo periodo. Gli interpellati che ritengono prioritario e molto importante il raggiungimento di tale obiettivo sono svettati dall'86 al 97 per cento (si veda il grafico a pagina 29). Hanno inoltre guadagnato importanza anche l'aumento delle uscite della Confederazione (dall'87 al 93 per cento) nonché la riduzione della burocrazia (dall'81 al 90 per cento). <

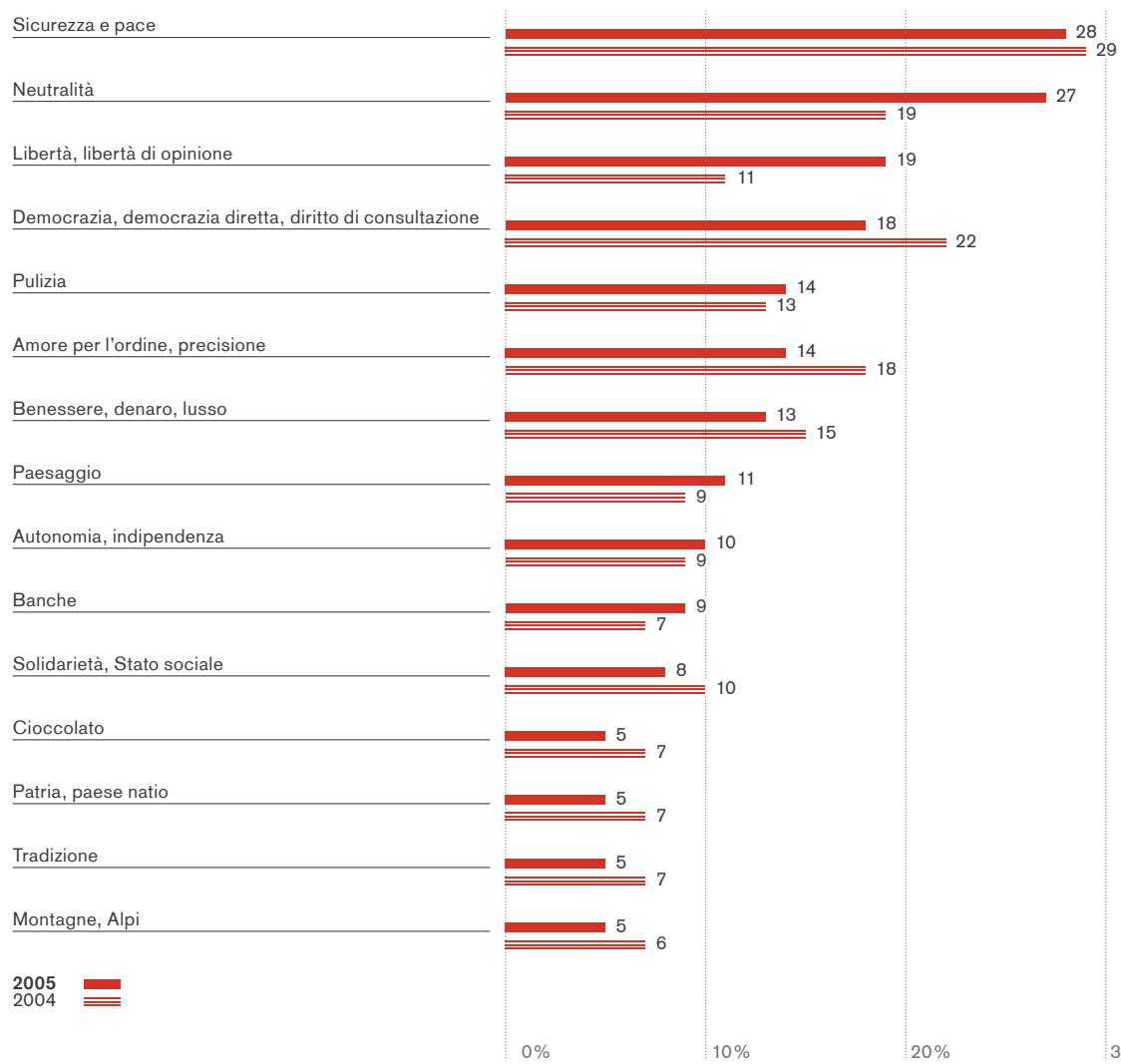
Lo studio integrale del Credit Suisse sulla Svizzera è consultabile su emagazine nella rubrica dedicata al barometro delle apprensioni, al sito www.credit-suisse.com/emagazine.

L'appartenenza territoriale (menzioni al 1° e 2° posto)

«Per quali delle entità geografiche riportate nell'elenco prova principalmente e in secondo luogo un sentimento di appartenenza?»

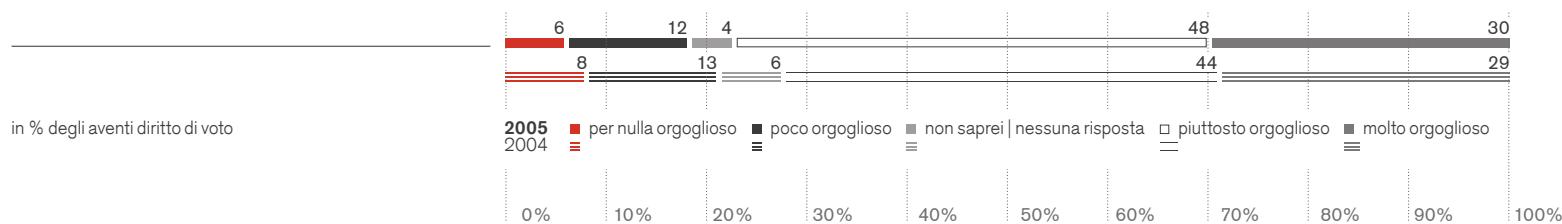
**Tre esempi per caratterizzare la Svizzera**

«Mi dica tre cose che lei personalmente associa alla Svizzera.»



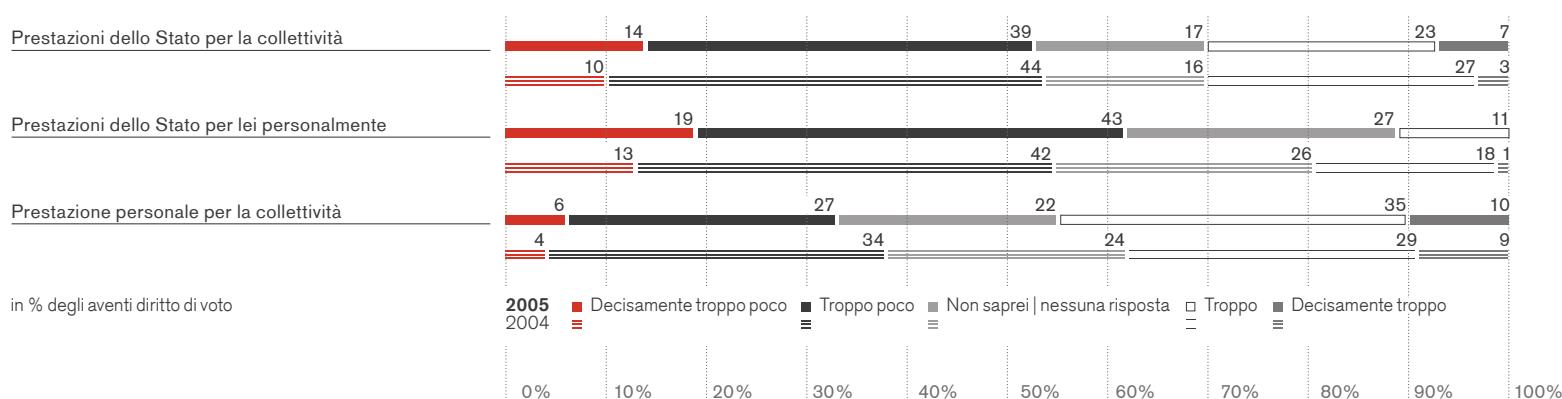
L'orgoglio di essere svizzeri

«È orgoglioso di essere svizzero? Si considera molto orgoglioso, piuttosto orgoglioso, poco orgoglioso o per nulla orgoglioso?»



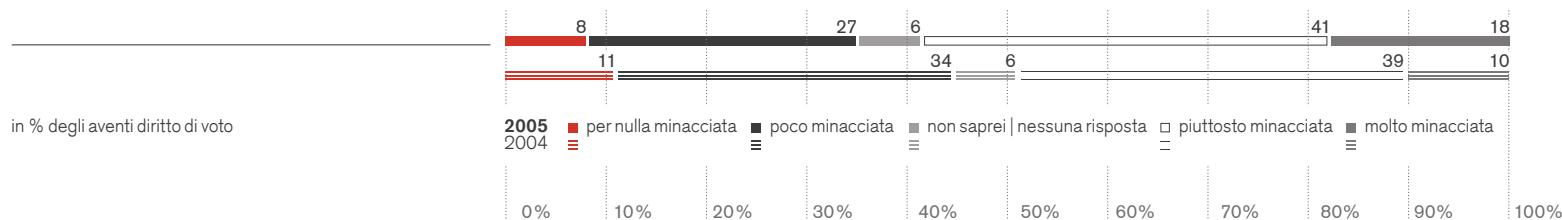
La percezione delle prestazioni dello Stato, della collettività e dell'individuo

«Quanto fa lo Stato per la collettività e per lei personalmente? E quanto fa lei – per una volta lasciando da parte le imposte – a favore della collettività? Scelga fra: decisamente troppo poco, troppo poco, troppo, decisamente troppo.»



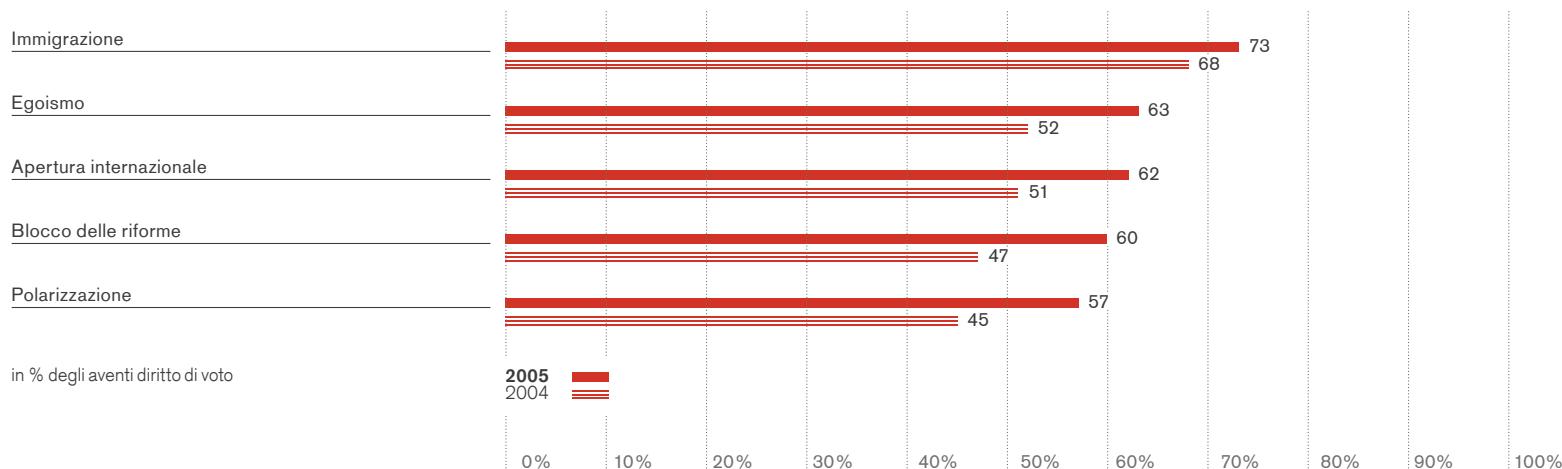
La minaccia

«Personalmente ritiene che oggi la quintessenza dell'essere svizzeri sia molto minacciata, piuttosto minacciata, poco minacciata a per nulla minacciata?»



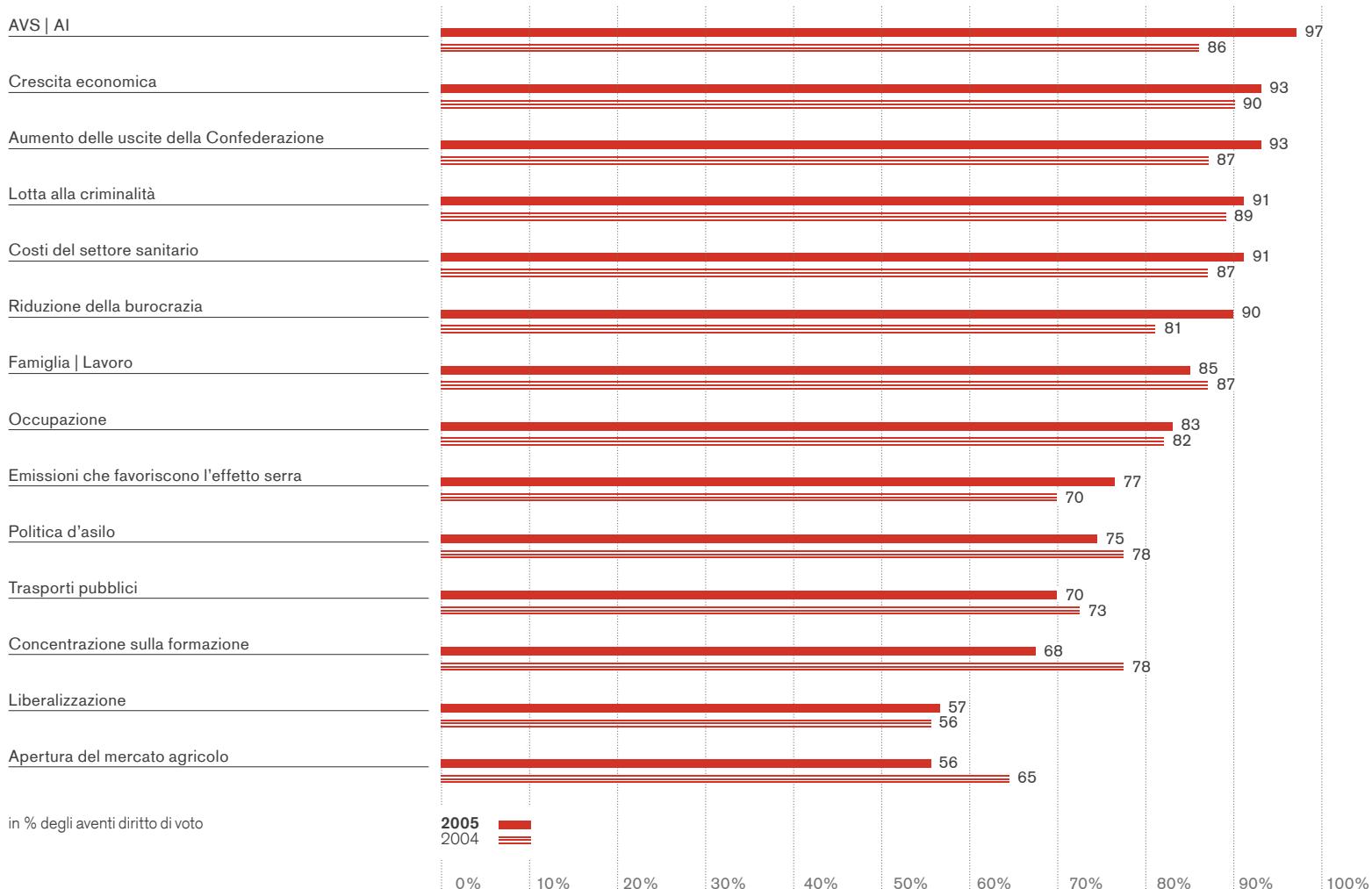
Elementi che sgretolano l'identità nazionale

«L'identità svizzera sarebbe messa a repentaglio da diversi fattori. Mi dica se ritiene che in base alle seguenti possibili cause l'identità nazionale sia molto, piuttosto, poco a per nulla minacciata.» (molto e piuttosto minacciata)

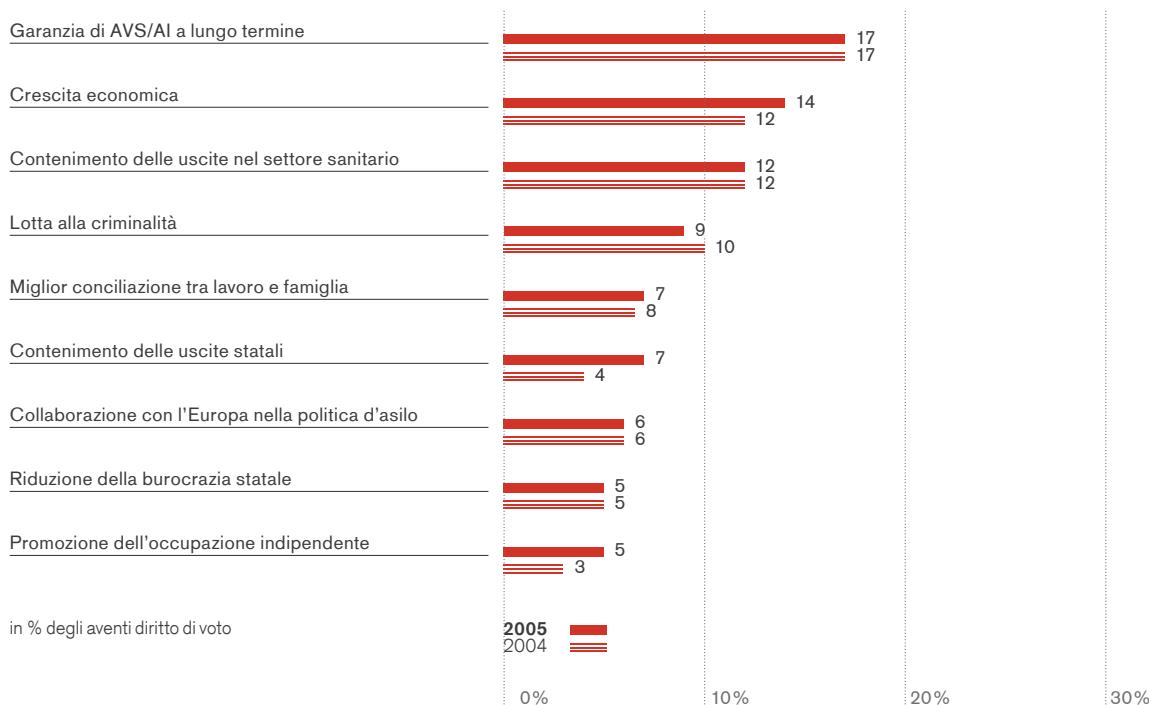


Gli attuali obiettivi politici della Svizzera

«Abbiamo selezionato alcuni obiettivi politici del Governo svizzero. Valuti spontaneamente se per lei il loro raggiungimento è molto rilevante, piuttosto rilevante, piuttosto irrilevante o decisamente irrilevante.» (molto e piuttosto rilevante)

**L'obiettivo prioritario**

«Dando di nuovo un'occhiata a tutti gli obiettivi, potrebbe dirci qual è, per lei personalmente, quello prioritario?»



Testo: Andreas Thomann

Breve incursione nella sesta Svizzera

L'economia svizzera impiega 1,8 milioni di lavoratori. E questo oltre i propri confini nazionali. Dove le imprese elvetiche operano con un dinamismo che in patria non trova uguali.

Nessun altro paese al mondo ha la capacità di moltiplicarsi come la Svizzera. Infatti, oltre all'Elvezia originale adagiata fra i due laghi di Costanza e Lemano, il nostro pianeta presenta tutta una serie di propaggini che ricorrono al marchio «Svizzera»: nella sola Germania si conosce una Svizzera della Sassonia, della Franconia e del Mecklenburgo, nell'America del Sud si trova una Svizzera argentina, e il Libano, prima della sanguinosa guerra civile, era considerato la Svizzera del Medio Oriente. A conferire venature elvetiche a un paese o una regione intervengono vari fattori: a volte è il paesaggio montagnoso, a volte la dimensione ridotta del paese, altre volte la stabilità politica. Tuttavia, a parte il nome, spesso gli elementi che ricordano l'originale sono davvero scarsi.

Molto più autentica è per contro la cosiddetta quinta Svizzera, quella formata dai 623 000 confederati residenti all'estero. E accanto a questa comunità di discendenti di Tell sparpagliati in tutti gli angoli del pianeta esiste una Svizzera non meno cosmopolita, nota anche con il nome di sesta Svizzera. Il termine comparve per la prima volta nell'ominimo libro del professore di economia basilese Silvio Borner, che con esso designò la parte dell'economia svizzera ubicata all'estero. Sebbene sia già trascorso oltre un ventennio dalla pubblicazione del libro, questa espressione non si è ancora affermata per davvero. Circonstanza che sorprende se si tiene conto di alcuni dati statistici: l'economia elvetica impiega all'estero non meno di 1,8 milioni di lavoratori, cifra che equivale pur sempre alla metà degli occupati sul suolo elvetico. E questa sesta Svizzera vanta un dinamismo molto maggiore rispetto all'economia situata entro i confini nazionali. A ciò concorrono gli investimenti diretti che ogni anno raggiungono importi miliardari a due cifre e che hanno fatto lievitare la consistenza dei capitali collocati all'estero dell'economia svizzera, sino a fine 2003, a 423 miliardi di franchi. Cifra alla quale nel 2004 si sono aggiunti altri 32 miliardi di investimenti diretti.

Roche conquista la costa Ovest, Novartis la costa Est

Le imprese svizzere sono ovviamente presenti anche nelle aree con una vita economica particolarmente dinamica. Ad esempio nella Bay Area attorno a San Francisco, uno dei baluardi della biotecnologia americana. Qui sono insediate oltre 800 aziende biotech, fra cui anche Genentech, numero due del settore a livello mondiale e dal 1990 nelle mani di Roche. Nella Bay Area la multinazionale elvetica si è però costruita anche un secondo punto di riferimento: un campus di 28 ettari, non lontano da Palo Alto, in cui un migliaio di collaboratori svolgono attività di ricerca su sostanze miranti a curare le più disparate malattie come il morbo di Alzheimer, l'epatite C o la schizofrenia. Ciò che per Roche è la costa Ovest, per la controparte Novartis è la costa Est, più precisamente Cambridge nello Stato federale del Massachusetts. In questa città, nell'altro grande distretto biotech degli Stati Uniti, dal

2002 il gruppo basilese sta costruendo con un investimento di quattro miliardi di dollari un centro di ricerca che, riguardo a potenzialità e dimensioni, non ha nulla da invidiare al pendant di Palo Alto.

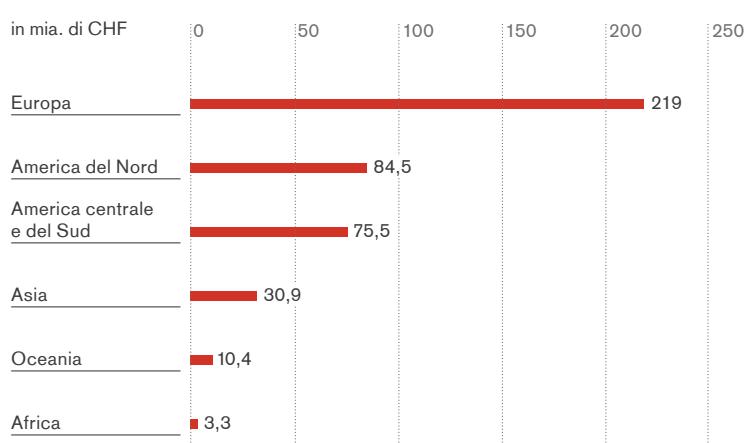
Con questi investimenti i due giganti farmaceutici perseguono lo stesso obiettivo: operare dove sono disponibili da un lato il sapere specialistico, grazie a università di punta come Stanford, Harvard o il MIT, e dall'altro una fitta rete di imprese attive nello stesso settore. Alla base di questo tipo di investimenti diretti vi è quindi una riflessione diversa rispetto alla classica delocalizzazione della produzione in paesi con una manodopera a buon mercato, dove a essere determinanti sono principalmente i costi di produzione più favorevoli. Ma a far scorrere i soldi dell'industria farmaceutica contribuisce verosimilmente anche l'appeal del gigantesco mercato americano. Per vendere i propri prodotti sui grandi mercati, infatti, non basta il solo export ma occorre una presenza in loco. Non a caso gli Stati Uniti costituiscono da anni il principale sbocco dei capitali d'investimento svizzeri. Nel 2004 il 20 per cento circa degli investimenti diretti svizzeri è confluito verso gli USA. Come regione economica, l'Unione europea rappresenta per contro con una quota del 40 per cento la principale destinazione degli investimenti diretti svizzeri. Nel 2004 un sette per cento relativamente modesto ha raggiunto i paesi emergenti.

Queste proporzioni potrebbero presto subire una modifica. Secondo uno studio della banca Julius Bär, nel 2003 la Cina è subentrata agli

Le principali destinazioni

La maggior parte degli investimenti diretti svizzeri confluiscano verso i paesi industrializzati. Ma i mercati emergenti in Asia e nell'Est europeo stanno guadagnando terreno. Fonte: Banca nazionale svizzera

Consistenza degli investimenti diretti esteri della Svizzera (2003)





CREDIT SUISSE BEIJING REPRESENTATIVE OFFICE

瑞士信貸銀行有限公司北京代表處



Oltre che a un boom economico la Cina sta assistendo anche all'ascesa della sua piazza finanziaria. Le grandi banche svizzere sono in rampa di lancio già da tempo.

Stati Uniti nel ruolo di principale destinatario di investimenti diretti. Nel 2004 sono confluiti verso l'Impero di Mezzo complessivi 560 miliardi di dollari. Sebbene la quota svizzera sia costituita da modesti 2,8 miliardi di dollari, secondo la Julius Bär dal 1993 la consistenza di capitali svizzeri in Cina è aumentata del fattore 30, una velocità che non ha pari nel mondo intero. E lo sviluppo è ancora agli inizi, specialmente nel settore finanziario che sta attraversando una spettacolare fase di trasformazione da un passato incapsulato e socialista a un futuro liberale.

La Cina ha un enorme potenziale da sfruttare

In anticipo rispetto alla maggior parte dei suoi concorrenti, anche il Credit Suisse ha ben individuato le potenzialità della Cina. «Nel 1955 il Credit Suisse è stato una delle prime banche estere a instaurare relazioni con la Cina», afferma Urs Buchmann, Chief Representative del Credit Suisse a Pechino. Sarebbero poi trascorsi 30 anni prima che la grande banca elvetica aprisse la sua prima succursale a Pechino. Da allora lo sviluppo ha tuttavia subito un'accelerazione, sia nel finanziamento di operazioni commerciali, il classico business per la Cina, sia sul fronte dell'investment banking. «Sempre più ditte svizzere, fra cui numerose PMI, guardano con grande interesse alla Cina», osserva Andreas Kühnis, responsabile Istituti finanziari e Clientela commerciale per l'Est asiatico. «Al Credit Suisse cercano sostegno per sviluppare le loro attività in e con la Cina».

Quanto possano essere ampie le dimensioni commerciali nel gigante asiatico è stato constatato lo scorso 27 ottobre, quando il colloca-

mento alla borsa di Hong Kong della China Construction Bank, la terza maggiore banca cinese precedentemente di proprietà dello Stato, ha raccolto ben otto miliardi di dollari. Al maggior collocamento borsistico degli ultimi quattro anni hanno partecipato, oltre all'americana Morgan Stanley, anche gli investment banker del Credit Suisse, che così facendo è diventato la maggiore banca della Cina nel settore delle IPO. Una posizione che il Credit Suisse auspica di assumere anche nella gestione patrimoniale, dove il potenziale, secondo lo specialista della Cina Urs Buchmann, è altrettanto grande: «In Cina vi è un capitale di risparmio privato assopito di circa 1000 miliardi di dollari, cui si aggiunge un importo di pari dimensioni costituito da risparmi istituzionali». Per ora, su questo mercato, il Credit Suisse ha un ruolo soprattutto di spettatore, in quanto la Cina esita ancora nell'aprire il mercato ai capitali d'investimento. Uno stato di cose caratteristico per il Regno di Mezzo: tanto grande è il potenziale della Cina, tanto fitto e complicato è il suo quadro regolatorio. Urs Buchmann preferisce quindi mettere in guardia da un'eccesiva euforia.

Ma, in ultima analisi, la velocità con cui avanzerà l'espansione sarà irrilevante: la sesta Svizzera proseguirà la sua marcia anche in Cina. <

L'economia svizzera sta facendo le valige?

Una discussione fra esperti sui vantaggi e gli svantaggi degli investimenti diretti svizzeri. www.credit-suisse.com/emagazine (rubrica «Economia svizzera»)



«Sono europeo, australiano, svizzero? Cosa fa di me quello che sono? Cos'è che fa l'appartenenza?» **Simon Froehling**, oggi 27enne, ha lasciato la Svizzera a 18 anni come studente per poi farvi ritorno come scrittore.

Testo: Marcus Balogh, Ruth Hafen, Rebecca Schraner Foto: Thomas Eugster

Estero, andata e ritorno

Per l'uomo sensato, il viaggio è la migliore formazione, scrisse Johann Wolfgang von Goethe. Quattro ritratti di curiosi che hanno confermato questa tesi.

Cos'hanno in comune una ballerina di flamenco e un carpentiere? Uno chef di alta cucina e uno scrittore? La curiosità, il coraggio e la determinazione. E la consapevolezza che, senza andare lontano, oggi le cose belle non sarebbero così vicine. Simon Froehling, Brigitta Luisa Merki, André Jaeger e Roland Aeschlimann raccontano di come sono partiti per poi fare ritorno in patria.

Simon Froehling, scrittore

Simon Froehling è un autore difficilmente classificabile. A soli 27 anni ha già vinto numerosi premi per le sue opere. Si presenta all'intervista e alla sessione fotografica previste al Theater an der Winkelwiese con un look plateale, divertente e curioso al tempo stesso. Ha l'aria molto giovane e solo i suoi occhi sembrano contraddirlo il suo apparente candore.

Da una lettura attenta dei suoi testi è inequivocabile che i pregiudizi legati alla sua età sono infondati. Gli capita dunque spesso di essere sottovalutato? «Credo di sì. Sicuramente molti pensano: sì, sì, avrà appena cominciato a scrivere. Ma ciò presenta anche vantaggi: mi diverte vedere la sorpresa delle persone».

Da piccolo Simon voleva lavorare in un circo. Ma invece di esercitare i salti sul dorso di un cavallo, un bel giorno si arrampicò su un grosso armadio e scrisse una storia sul circo in un libro che aveva lui stesso confezionato usando fogli A4 piegati e graffati tra loro.

A 18 anni Simon decide di lasciare la Svizzera. Prima destinazione: Brisbane, in Australia, dove finisce la maturità e dove pubblica il suo primo racconto. «La storia sul circo è il mio primo ricordo di scrittura. Poi ho cominciato a tenere un diario, ma più che altro come atto terapeutico. A un certo punto però la scrittura va oltre l'autoriflessione, l'aspetto terapeutico perde significato ed è il testo stesso a passare in primo piano. Improvvisamente mi sono reso conto che era proprio quello che mi stimolava, che volevo fare».

Dopo la maturità Simon si trasferisce prima a Londra e poi al Cairo. Insegna inglese, scrive articoli per una rivista, lirica e prosa per... il cassetto. Questo periodo l'ha cambiato? «Certamente. La Svizzera è piccola e stretta, anche se in sole due ore ci si può trovare in mezzo a un'altra cultura. L'Australia, invece, è ampia e sconfinata. E poco importa se si guida per ore e ore, perché si rimane sempre, in un certo qual senso, nello stesso posto. Una sorta di movimento senza spostamento. Il Cairo è tutt'altra cosa. Ha un'altra cultura, un'altra lingua, un'altra religione. Ha il potere di annientare la tua visione del mondo».

Durante la sua permanenza al Cairo Simon gode, in quanto straniero, di una libertà pressoché illimitata ma nel contempo non viene mai completamente accettato. Una realtà con cui è difficile convivere. Altrimenti difficile è convivere con l'insormontabile divario tra ricchi e poveri, con le situazioni di conflitto che obbligano costantemente a rivedere il proprio parere sulle cose. «Inevitabilmente comincia a chiederti: sono europeo, australiano, svizzero? Cosa fa di me quello che sono? Cos'è che fa l'appartenenza?».

Dopo circa quattro anni Simon torna in Svizzera. Più indipendente e più libero, come afferma lui stesso. «Si legge sempre che viaggiare apre gli orizzonti. Questo è certo. Ma nel contempo li restringe anche. Nel senso che si capisce prima ciò che si vuole, ciò che si reputa buono o cattivo. Si capisce qual è la destinazione del proprio viaggio, cosa si intende tollerare sulla via e quali sono i suoi confini».

Tornare è stato difficile? «Mia madre è australiana e, finché vivevo in Svizzera, pensavo di esserlo anch'io. Ma laggiù mi sono reso conto che non ero né australiano né svizzero. Con questa sensazione è impossibile mettere radici. Sono quindi contento che nel frattempo sia riuscito a risolvere questo conflitto. La mia patria è qui, in Svizzera. Ma non devo necessariamente rimanere in questo paese: mi piacerebbe tornare al Cairo per un periodo più lungo, potrei anche immaginarmi di vivere a Berlino, mi piace Basilea e trovo alcune regioni della Svizzera inebrianti. Ma casa mia è qui, a Zurigo. Ha un certo non so che di liberatorio poter rispondere così alla domanda sulla propria patria. Senza la limitazione di sentirlo come un peso. Forse solo quando si è via si capisce dove è veramente casa propria».

Brigitta Luisa Merki, ballerina di flamenco e coreografa

Dobbiamo incontrarci, aveva detto l'uomo al telefono. Il più presto possibile, alla stazione di Baden. Era urgente e doveva venire di persona. Alla stazione poi, in un angolo discreto del ristorante, l'attendeva una delegazione della Società svizzera di studi teatrali. Per dire a lei, Brigitta Luisa Merki, che le era stato attribuito l'Anello Hans Reinhart per il 2004. L'Anello Reinhart, il maggiore riconoscimento nel panorama teatrale svizzero! «All'inizio non riuscivo a capire cosa stava succedendo», ricorda la ballerina, tuttora incredula quando ripensa a quegli ultimi giorni del dicembre 2003.

Il 2004 fu l'anno dell'Anello Hans Reinhart, ma anche quello dei 20 anni di «Flamencos en route», la compagnia di ballo di Brigitta. L'aveva fondata prima che la moda del flamenco suscitata dai film di Carlos Saura «Bodas de sangre» e «Carmen» contagiasse l'Europa. >



«Vivo l'evoluzione del flamenco in modo consapevole». Con le sue coreografie per la compagnia di ballo Flamencos en route, **Brigitta Luisa Merki** ama sfidare e rinnovare le tradizioni del flamenco. Nel 2004 il suo lavoro è stato premiato con l'Anello Hans Reinhart, il maggiore riconoscimento nel panorama teatrale svizzero.



«Servire un cliente non è un dovere ma un piacere. Questo ho avuto modo di impararlo in Asia». Nel suo ristorante Fischerzunft di Sciaffusa **André Jaeger** accoglie gli ospiti con la sua «Cuisine du bonheur».

Teatro, danza: già da bambina voleva fare la ballerina, piroettava con i pattini ai piedi per le vie del quartiere indossando i costumi che si era cucita da sola ed esibiva in famiglia i nuovi passi di danza che aveva inventato. Più tardi, a scuola, erano seguiti i corsi opzionali di spagnolo, il gruppo di teatro, il maestro di spagnolo Fritz Zorn, che scriveva pezzi per i suoi allievi. La passione per la danza aveva in un certo qual modo ceduto il passo al teatro. Ma poi era cominciato il primo corso di flamenco con Susana, la leggendaria Susana. L'incontro con la ballerina di flamenco e suo marito, il pianista Antonio Robledo, segnò una tappa importante della sua vita.

La tappa successiva, suggerita da Susana, condusse Brigitte in Spagna. Sei mesi a Madrid, a guadagnare i primi soldi. Le lezioni private, oggi diventate quasi impagabili dato il fenomeno di massa, erano la consuetudine. «La gente era impressionata che qualcuno venisse dall'estero per imparare da loro. Si sentivano onorati e presi sul serio». I passi di danza furono passati dal maestro all'allieva come ricette di famiglia gelosamente custodite. Di ritorno a casa, il primo programma con un attore e un pianista. Testi di Federico García Lorca e Miguel Hernández. Testi in tedesco, musica suonata al pianoforte? «Ma mi faccia il piacere, questo non è flamenco!», contestavano i puristi. «Ero agli inizi», rievoca Brigitte, «sentivo che dovevo fare così. Non mi sono mai chiesta se fosse flamenco puro o meno». Più tardi lo avrebbero fatto anche altri, addirittura in Spagna, addirittura i «veri» flamencos. Ma nel 1983 tutto ciò aveva ancora dell'inaudito.

Inaudito che una svizzera bionda infrangesse il cliché delle more dallo sguardo languido? Inaudito forse no, ma sicuramente inconsueto. Brigitte aveva conosciuto ballerine che si erano tinte i capelli di nero per sembrare spagnole ed essere ingaggiate nei «tablao». Ma lei non aveva mai potuto né voluto farlo. «La mia strada era un'altra. Il flamenco è una forma d'arte e, in quanto tale, da tempo in fase di evoluzione.

È in quest'ottica che mi muovo, vivendo questa evoluzione in modo consapevole», spiega la coreografa. Ne è un esempio «El círculo mágico», una produzione del 2005 che affianca il classico Eos Guitar Quartet, i Flamencos en route e Carmen Linares, la regina del canto flamenco. I magici echi di questo progetto multigenere si sono diffusi fino in Spagna, dove il maggiore quotidiano, «El País», gli ha dedicato due intere pagine.

Il flamenco come fenomeno prettamente spagnolo è sorpassato: i Flamencos en route, ad esempio, raggruppano anche fino a otto paesi diversi. E a nessuna delle ballerine spagnole della compagnia di Brigitte è mai venuto in mente di contestare il fatto che lei non sia spagnola. «Sanno che nel mio gruppo sperimentano interpretazioni altrimenti irrealizzabili in Spagna». Dare spazio all'evoluzione per scoprire nuove prospettive. Allontanarsi dalle proprie radici per conoscerle meglio con la distanza. Avventurarsi nello sconosciuto per poi poter fare ritorno e percepire meglio la propria realtà. Forse è questa l'arte di Brigitte Luisa Merki e dei Flamencos en route.

André Jaeger, chef di alta cucina

Appassionato gourmet, André Jaeger è un gastronomo esperto e di grande successo: da dieci anni a questa parte il suo idilliaco ristorante-albergo Fischerzunft di Sciaffusa si aggiudica 19 punti su 20 della prestigiosa guida Gault Millau.

Ciononostante André Jaeger è privo di qualsivoglia atteggiamento da star. Ci accoglie con la sua semplice casacca da cuoco bianca, è un ascoltatore attento e un arguto narratore; pian piano cominciamo a capire perché i critici gastronomici sono così entusiasti dei suoi piatti, che scopriamo essere composizioni armoniche e mai invadenti. Prima di portare in tavola le sue creazioni, lo chef le perfeziona con un tocco personale, rendendo le pietanze combinazioni raffinate e inattese – ad esempio la composta di funghi autunnali con croustillant di cervo – sapientemente abbinate a originali guarnizioni.

Questo artista dei fornelli è diventato famoso grazie alla sua «Cuisine du bonheur», la cucina della felicità, una definizione di sua creazione che condensa la sua filosofia lavorativa. Quello che vuole, infatti, è viziare i suoi ospiti, prodigare loro la massima cura e soddisfare ogni loro desiderio. «Servire un cliente non è un dovere ma un piacere, e questo ho avuto modo di impararlo in Asia».

Asia è una parola chiave importante. André Jaeger è praticamente stato il fondatore della cucina euroasiatica. La sua storia è stupefacente. Dopo la formazione alla Scuola alberghiera di Losanna viene assunto come food and beverage manager nel leggendario Hotel Peninsula di Hong Kong. Dirige varie centinaia di dipendenti e collabora a stretto contatto con i cuochi per comporre le pietanze. Dopo quattro anni, la famiglia lo prega di tornare a Sciaffusa per rilevare il ristorante Fischerzunft. André Jaeger è combattuto, ma alla fine torna in Svizzera. Una decisione che però paga a caro prezzo, dato che invece di sperimentare nuovi piatti con solerti collaboratori si ritrova a lottare contro un team recalcitrante e ligio alle vecchie tradizioni. Insomma: trota alla mugnaia anziché capesante con mousse di wasabi.

Il primo barlume di speranza appare tre anni dopo. Alla fine dell'ennesima frustrante giornata di lavoro prepara per sé e sua moglie Doreen, originaria di Hong Kong, del «fried rice»: riso glutinoso, cipolle, dadini di prosciutto, verdure sminuzzate, qualche spezia asiatica e due uova. «Ce ne stavamo lì in piedi, con le nostre ciotole in mano, ri->



«Sono semplicemente partito, senza sapere esattamente dove il viaggio mi avrebbe portato». Il suo «pellegrinaggio» porterà **Roland Aeschlimann** a girare il mondo per cinque anni.

pensando con nostalgia ai profumi e ai sapori dell'Asia, quando improvvisamente ci è balenata l'idea: Asia ed Europa! Non come antagonisti, in contraddizione sul piano culinario. Ma insieme, ispirandosi l'uno all'altra per dare vita a una cucina unica e completamente nuova».

Fino alle quattro del mattino André e sua moglie inventano nuovi piatti. Gradualmente lo chef introduce le sue creazioni nella composizione dei menu, anche se la trota alla mugnaia rimarrà ancora a lungo sulla carta.

André racconta delle forti reticenze che all'epoca molti manifestavano nei confronti di queste «robe moderne». Ma anche degli incoraggiamenti di amici come Max Kehl, che ricompensavano i suoi sforzi. E di come improvvisamente tutti hanno cominciato a copiarlo dopo che la Gault Millau aveva scoperto il suo ristorante attribuendogli per la prima volta nel 1995 i 19 punti. Trova fastidioso questo plagio delle sue idee? «Non proprio, perché contrariamente ai pirati culinari evolvo in continuazione scoprendo sempre qualcosa di nuovo. E trovo ogni giorno nuove risposte alle eterne domande: quali sono gli ingredienti di una buona cucina e come faccio felici i miei ospiti?».

L'Asia è tuttora fonte di grande ispirazione per André Jaeger. Perché la cucina asiatica e le sue innumerevoli spezie sono per lui un'inesauribile fonte di nuove idee e perché gli asiatici gli hanno insegnato fino a dove può portare la volontà di raggiungere la perfezione. «Credo che il successo non dipenda tanto da quello che si fa, ma piuttosto dalla volontà di dare il meglio di sé. Giorno dopo giorno».

Roland Aeschlimann, carpentiere

Solo poche case in legno incorniciano la stazione di Wiggen. Questo villaggio di 590 anime sorge nell'Entlebuch lucernese, vicino al canton Berna. Qui vive Roland Aeschlimann, un carpentiere 27enne che alla

fine degli anni Novanta decise di partire alla scoperta del mondo. Il viaggio, durato cinque anni, fu un'avventura straordinaria per il giovane artigiano.

Aprile 1999. Vestito con gli abiti tradizionali della sua corporazione – giacca, pantaloni, cappello, camicia bianca e cravatta nera – Roland si mette in cammino con uno zaino sulle spalle come unico bagaglio. «Sono semplicemente partito, senza sapere esattamente dove il viaggio mi avrebbe portato». Un amico lo accompagna fino alle «porte della città». Inizialmente si dirige al nord, verso la Germania. Arriva piuttosto lontano e da Sylt, dove impara a realizzare i tetti di canne tipici della Germania del Nord, fa rotta sulla Scandinavia, poi sui Paesi baltici, la Polonia, l'Austria e, infine, Brest, in Francia. E il viaggio continua.

Il «pellegrinaggio lavorativo» dei carpentieri soggiace a certe regole. Non è ad esempio permesso restare più di sei mesi nello stesso posto, o viaggiare per più di quattro mesi consecutivi.

A Brest, guardando il mare, Roland decide di andare in Canada. Si imbarca prima per i Caraibi, dove rimane bloccato a lungo. A corto di soldi, comincia a sentire nostalgia di casa. È forse ora di fare ritorno? I tre anni e un giorno previsti dalle regole della sua corporazione sono passati. Ma il giovane carpentiere riesce finalmente a farsi assumere come cuoco su un'imbarcazione svedese, mentre l'ultima tappa, da New York al Canada, la percorre in veste di marinaio. «Quando sono arrivato in Canada mi restavano solo cinque franchi». Ma questo non lo preoccupa affatto. «I canadesi mi hanno riservato un'accoglienza talmente calorosa che non ho assolutamente dubitato di trovare subito lavoro». In effetti il suo desiderio viene esaudito il giorno stesso: un costruttore di case in legno a incastro accetta di insegnargli il mestiere.

Un'esperienza da cui oggi Roland trae beneficio: con un collega costruisce infatti case simili in tutta la Svizzera. Ma ciò che è più importante per lui non è quanto ha imparato, bensì come è cambiato il suo atteggiamento nei confronti della vita. «Mi sono reso conto che non tutto è pianificabile, le cose seguono il loro flusso e possono sempre cambiare. Se devo aspettare, ad esempio, me la prendo con molta più calma». Durante il suo giro del mondo ha spesso dovuto dare prova di grande pazienza, perché i membri della sua corporazione viaggiano a piedi o in autostop, evitando nel limite del possibile i mezzi pubblici.

Roland afferma inoltre di avere molta più fiducia in se stesso, e questo lo nota soprattutto nei rapporti con gli altri. Nel suo viaggio è stato accolto e aiutato dalle persone più disparate. «Questo ha cancellato tutti i miei pregiudizi. Sono molto più aperto con gli altri, a prescindere dal loro status, dalla loro età o dal loro aspetto».

Dopo sei mesi trascorsi in Canada, Roland decide di completare il suo giro del mondo. Si fa nuovamente ingaggiare su una nave e, contro venti e maree, giunge nella Corea del Sud, poi in Cina, in Mongolia, in Siberia e, infine, a Mosca. Solo dopo cinque anni di peripezie il giovane svizzero comincia a sentire nostalgia del suo paese e decide di tornare a casa.

Il più bel ricordo che serba del suo viaggio? «I brevi momenti di gioia quando una porta si apre e la fortuna ti sorride». E, dopo un attimo di riflessione, aggiunge: «Tornare a casa. Quando il cerchio si è chiuso e mi sono ritrovato davanti alla casa dei miei genitori». <



Rock Solid Banking.

Quale banca privata svizzera offriamo ai nostri clienti ciò che tutti desiderano: preservare il patrimonio e nel contempo beneficiare degli andamenti di mercato positivi.

E questo ogni giorno: attraverso assistenza e consulenza competenti, prodotti finanziari innovativi e un servizio di prim' ordine.



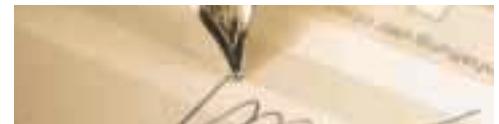
La nostra banca prende il nome dal Pizzo Clariden situato nel cuore delle Alpi svizzere. Con i suoi 3 267 metri questo baluardo roccioso si staglia nitidamente a dimostrazione della nostra affidabilità – giorno dopo giorno.

clariden.com

A Credit Suisse Group Company

Buono a sapersi

Termini del linguaggio finanziario

Piazza finanziaria offshore

Offshore significa letteralmente «fuori dalle acque territoriali». Pur non esistendo una definizione generalmente riconosciuta – malgrado la forte presenza di questo termine nella stampa economica – vige il consenso sulle seguenti caratteristiche. Le piazze finanziarie offshore sono orientate a livello internazionale e pressoché prive di regolamentazioni. Inoltre per investitori e istituti finanziari sono interessanti sotto vari aspetti: godono di un'imposizione fiscale nulla o molto bassa e

si contraddistinguono per l'elevata confidenzialità, per le lacune nella regolamentazione e nella sorveglianza dei mercati finanziari e per i servizi prevalentemente focalizzati sui clienti esteri. Fra tali servizi rientra ad esempio il trattamento flessibile di strutture aziendali speciali. Le transazioni vengono effettuate in valute estere al di fuori del mercato interno. Esempi di piazze offshore: le Bahamas, le Isole Vergini britanniche, le Isole Cayman, le Barbados e le Bermuda.

Prestito sindacato

I prestiti di grande ammontare vengono di regola accordati congiuntamente da un certo numero di banche. In un prestito sindacato (detto anche prestito consorziale) un gruppo di banche – di cui una assume la funzione di capofila, occupandosi delle trattative con il cliente e con le altre banche – si unisce in un sindacato. I prestiti erogati vengono generalmente utilizzati per finanziamenti di breve-medio termine con scadenze da tre a sette anni. Il cliente beneficia di un volume creditizio su-

periore con una durata perlopiù pluriennale, evitando così di dover siglare più contratti di credito con clausole diverse, mentre le banche hanno il vantaggio di poter suddividere fra loro i rischi di credito e di ottenere tutte le stesse informazioni. Le condizioni di un prestito sindacato sono negoziabili e dipendono ad esempio dal rating creditizio del debitore e dalla durata del prestito. Determinanti sono inoltre l'impiego del credito, il profilo di rimborso e la struttura del finanziamento.

Trust

Forma giuridica tipica dell'ordinamento anglosassone, il trust prevede che i valori patrimoniali vengano conferiti a una o più persone (trustee) che li devono gestire e utilizzare in base allo scopo stabilito dal fiduciante (settlor). Tale scopo può essere di natura generale o andare a beneficio di determinate persone (beneficiary). Il trust è innanzitutto un istituto giuridico dei paesi del common law, ma esiste anche in altri ordinamenti

giuridici, come nel Liechtenstein, in Giappone, in Israele e in Argentina. Non è tuttavia previsto dall'ordinamento svizzero quale entità giuridica a sé. Al giorno d'oggi i trust possono avere diversi scopi: quello classico è la previdenza familiare (pianificazione successoria), ma un trust può anche essere costituito per motivi di pianificazione fiscale o per tutelare determinati valori patrimoniali. Rebecca Schraner

Clientela commerciale

Entrepreneur of the Year 2005



Willy Michel, premio per una vita

I tre Entrepreneur of the Year sono tutti attivi in Romandia; un premio speciale è però andato a Burgdorf.

Dal 1986 Ernst & Young conferisce in numerosi paesi (nel frattempo 40) il premio «Entrepreneur of the Year». Assegnato da una giuria indipendente, questo prestigioso riconoscimento gode di grande reputazione anche in Svizzera, dove i primi imprenditori dell'anno sono stati eletti nel 1998.

Alla serata di gala di quest'anno, tenutasi a Zurigo-Oerlikon, Peter Athanas, CEO Ernst & Young Svizzera, è stato affiancato da Josef Meier, Head Corporate & Retail Banking del Credit Suisse. Questo perché entrambi i gruppi, nell'intenzione di incentivare le imprese svizzere, hanno firmato un contratto di partnership.

Entrepreneur of the Year 2005 nella categoria «Industria/High-Tech» è Peter Heimlicher, fondatore e CEO della Contrinex SA di Givisiez, azienda specializzata in sviluppo, produzione e distribuzione di sensori ad alte prestazioni; laureato nella categoria «Commercio/Servizi» è Robin Cornelius, CEO della Switcher SA di Losanna, il quale da quasi 25 anni sta dimo-

strando che i principi etici, sociali ed ecologici non sono incompatibili con il successo economico. Infine, nella categoria «Start-Up», il premio è stato assegnato a Fabio Cesa e Jean-Luc Mossier della Silentsoft SA di Losanna: attivi nel promettente mercato della «machine-to-machine communication» (M2M), i due premiati si sono procurati un promettente vantaggio a livello mondiale.

In via eccezionale è stato assegnato anche un quarto premio, il Master Entrepreneur, all'imprenditore di Burgdorf Willy Michel per gli ottimi risultati ottenuti con la Ypsomed Holding SA (sistemi a iniezione): un successo che lo aveva già visto protagonista qualche anno prima alla guida della Disetronic SA. Michel è impegnato anche a livello sociale e culturale, in particolare presso il Museo Franz Gertsch di Burgdorf.

Nell'immagine in alto Josef Meier, assistito dalla moderatrice Monika Schärer, consegna il premio speciale a Willy Michel (a destra). schi

Clientela commerciale

Lo Swiss Venture Club promuove le PMI svizzere

Il paese delle perle

Quali sono gli obiettivi dello Swiss Venture Club?

Tre domande al suo presidente Hans-Ulrich Müller.

Bulletin: Lo Swiss Venture Club (SVC) si propone sulla ribalta dei riconoscimenti regionali agli imprenditori. È una presenza giustificata alla luce degli oltre 100 premi agli imprenditori e alle innovazioni assegnati in Svizzera?

Hans-Ulrich Müller: Devo dire che l'assegnazione dei premi basterebbe da sola a giustificare l'esistenza dello SVC, ma il campo d'azione del Club non si limita a questa attività! In Svizzera ci sono circa 350 000 PMI, di cui molte sono vere e proprie perle. È un peccato che se ne senta parlare così poco. Con questi premi possiamo contribuire alla promozione e al sostegno delle PMI. Procuriamo ad aziende e settori economici la meritata pubblicità garantendo loro una vasta rete di contatti. A questi eventi partecipano tra le 700 e le 1500 persone: creiamo così un punto d'incontro per idee, know-how, imprenditori con iniziative innovative, investitori e finanziatori.

Un networking che tuttavia presenta delle lacune a livello regionale.

È vero, per il momento ancora... Lo Swiss Venture Club, che è nato nel 2003 su un'iniziativa bernese, si basa su un sistema di milizia. Procediamo quindi passo dopo passo. Tuttavia nel 2006 assegneremo premi in tutte le regioni svizzere, iniziando il 16 gennaio a Lugano.

Diceva prima che le attività dello SVC non si limitano all'assegnazione di premi.

Siamo attivi in altri tre settori: il «Forum SVC» propone un'offerta di formazione per imprenditori; in questa sede, ad esempio, sulla base di un caso di successo come quello della Lantal Textiles, trattiamo il presente problema della pianificazione successoria. Il «Finanziamento SVC» assicura alle PMI l'accesso a forme di finanziamento alternative (si veda a pagina 44). Inoltre abbiamo lanciato un microfondo, che grazie al contributo di sponsor mette a disposizione di piccole imprese o di start-up crediti di minima entità (fino a 150 000 franchi) a condizioni sostenibili. Infine, con «Politica dello SVC», siamo impegnati a livello politico per creare condizioni quadro ottimali a favore di PMI e imprenditori.

Maggiori informazioni ai siti www.swiss-venture-club.ch e www.credit-suisse.com/emagazine (dossier «Piccole e medie imprese»). schi

Le ditte finora premiate

Svizzera settentrionale Trüb AG, Aarau, 2005

Svizzera romanda Felco SA, Les Geneveys-sur-Coffrane, 2005

Espace Mittelland: Spirig Pharma, Egerkingen, 2005,

Sphinx Werkzeuge AG, Biberist, 2004, DT Swiss SA, Biel/Bienne, 2003

Svizzera orientale Abacus Research AG, Kronbühl, 2004

Credit Suisse First Boston
Collocamento borsistico in Cina

Hong Kong, Cina

A fine ottobre il Credit Suisse First Boston, in qualità di joint lead manager, ha accompagnato la China Construction Bank (CCB) nel suo collocamento alla borsa di Hong Kong. Il prezzo della singola azione è stato fissato nella parte superiore della forchetta indicativa, ossia a 2,35 dollari di Hong Kong (circa 40 centesimi svizzeri). Lo sbarco in borsa della terza maggiore banca cinese, i cui attivi ammontano a oltre 500 miliardi di dollari USA, è considerato per vari motivi una pietra miliare nella storia delle borse asiatiche. La CCB è stata ad esempio la prima grande banca cinese ad aver lasciato la proprietà statale per passare in gran parte in mani private. Oltre a ciò ha avuto grande risonanza anche il forte interesse dimostrato dagli investitori per le sue azioni. Il Credit Suisse First Boston è riuscito a generare una domanda straordinariamente elevata di titoli, uno dei fattori chiave della piena riuscita del collocamento.

Nel complesso la transazione ha raccolto oltre otto miliardi di dollari USA, cifra che corrisponde alla maggiore offerta pubblica iniziale (IPO) da oltre quattro anni a questa parte. Nel giugno del 2001, infatti, il gruppo statunitense Kraft Food Inc. aveva raccolto nella sua IPO circa 8,7 miliardi di dollari. Fra l'altro, anche quell'operazione venne guidata dal Credit Suisse First Boston.

Con l'ingresso in borsa della CCB il Credit Suisse First Boston si conferma nel novero delle banche leader nell'importante mercato dei collocamenti azionari, sia in Cina e nella restante area asiatica sia a livello mondiale. ba

Sponsoring
Partnership tra due global player

Salisburgo, Austria

Il Credit Suisse sarà il nuovo sponsor principale del Festival di Salisburgo. La collaborazione prenderà avvio nel 2006 ed è per ora prevista sull'arco di tre anni.

La data iniziale non poteva essere più azzeccata: nel 2006 il Credit Suisse festeggerà infatti il suo 150° anniversario, mentre il Festival di Salisburgo si svolgerà all'insegna dei 250 anni dalla nascita di Wolfgang Amadeus Mozart. La partnership del Credit Suisse ha riscontrato ampi consensi sia in Austria che in Svizzera. La presidente del Festival, Helga Rabl-Stadler, ha affermato: «Questo sostegno sul piano finanziario renderà possibile ciò che ci sta a cuore sul piano artistico» e ha altresì ricordato i punti in comune fra il Festival di Salisburgo e il Credit Suisse Group, quali la reputazione e il respiro internazionali, la tradizione nell'innovazione e il coraggio nell'affrontare i cambiamenti. Oswald J. Grübel, CEO del Credit Suisse Group, ha sottolineato gli sforzi di entrambi nell'offrire a una clientela internazionale nuove prospettive e prestazioni di altissimo livello. Maggiori ragguagli sulle iniziative del Credit Suisse Group a livello culturale e sportivo sono riportati a pagina 46 nell'intervista ad Adrian Schüpbach, responsabile dello sponsoring al Credit Suisse. ba

Credit Suisse First Boston
«Dealer's license» per la Malaysia



Kuala Lumpur, Malaysia

Il Credit Suisse allarga gradualmente la propria presenza sul continente asiatico. Da fine settembre è la prima azienda non malaysiana ad aver ricevuto la «dealer's license» per la negoziazione di azioni. Paul Calello, Chairman e CEO del Credit Suisse First Boston per la regione Asia-Pacifico, è convinto che questa licenza consolidi l'impegno del Credit Suisse in Malaysia e nel contempo rafforzi la strategia mirante a offrire alla clientela internazionale del Credit Suisse la più ampia gamma di prodotti nell'area del Pacifico asiatico.

La licenza è il risultato della pluriennale e solida presenza del Credit Suisse First Boston in Malaysia. La rivista «Institutional Investor» ha ad esempio collocato il «Malaysia Research Team» del CSFB al primo posto nel confronto con altri istituti; lo scorso anno, inoltre, il Credit Suisse First Boston è stato per volume il principale istituto finanziario non malaysiano per quanto riguarda i collocamenti in borsa. ba

Credit Suisse Lead to China
PMI svizzere nel Celeste Impero

Network, Cina

«L'interesse delle PMI svizzere verso la Cina resta immutato, e per fortuna è anche reciproco», spiega il direttore di progetto Andreas Kühnis, responsabile East Asia al Credit Suisse. «Dal 3 al 13 novembre siamo stati in Cina con 25 imprese per la seconda volta. E la lista d'attesa è già così lunga che possiamo pianificare un terzo viaggio...». Il Credit Suisse, stavolta congiuntamente alla NAB, ha riproposto ai propri clienti la possibilità di informarsi in loco sulle condizioni quadro applicate agli investitori stranieri. Sono stati alacciati molti preziosi contatti, ad esempio con Beat Bürgi, general manager dello Swiss Business Hub di Pechino, nonché con esponenti dello Swiss Centre di Shanghai e del Sino-Swiss Partnership Fund. Particolarmente riuscita è stata la serata di gala con il sindaco di Pechino Wang Qishan e l'ambasciatore svizzero Dante Martinelli. Gli imprenditori hanno apprezzato la competenza dei rappresentanti del Credit Suisse in Cina, come Urs Buchmann e Regula Hwang, e gradito il fatto che al viaggio abbiano partecipato ben tre dirigenti provenienti dalla Svizzera: Josef Meier, responsabile Corporate & Retail Banking, Hans-Ulrich Müller, responsabile Clientela commerciale Svizzera-PMI, e Hans-Mathias Käppeli, CEO della NAB. Oltremodo prezioso si è rivelato anche lo scambio di esperienze con alcune ditte svizzere insediate in Cina, come la ILB International Logistikbetriebe AG di Baden presente a Pechino nel quadro di una joint venture. schi

Sostegno

Contrastare la disoccupazione

Molto più di un investimento di capitale

Con le Charity Notes il Credit Suisse percorre nuove vie proponendo un investimento dal rendimento interessante correlato a una donazione di pubblica utilità.

La Svizzera è il paese dei buoni servizi e della solidarietà, come conferma la generosità della sua popolazione in fatto di donazioni. Il Credit Suisse offre ora la possibilità di unire un investimento monetario a un atto benefico. «Le Charity Notes sono derivati strutturati che rappresentano un'invitante alternativa a un investimento obbligazionario», spiega Hans-Georg Vetterlin, responsabile Structured Derivatives. «Entrambi i prodotti consentono di investire nel futuro della nostra società senza dover rinunciare alla possibilità di un buon rendimento».

Dei proventi realizzati, rispettivamente l'uno per cento (Charity Bonus Note) e l'uno e mezzo per cento (Charity Yield Note) vengono conferiti annualmente alla Fondazione di pubblica utilità Symphasis. «Con questo denaro sosteniamo progetti finalizzati a combattere la disoccupazione giovanile in Svizzera», precisa il direttore di Symphasis Joseph Jung. «Oltre a ciò abbiamo preso in considerazione otto potenziali progetti o partner. Gli importi saranno conferiti nell'autunno 2006 da parte del Consiglio di fondazione presieduto dall'ex Consigliere federale Flavio Cotti». Il Credit Suisse, dal canto suo, contribuisce a questa iniziativa benefica assumendosi tutte le spese amministrative della Fondazione.

La 6% Charity Bonus Note ha una durata di sei anni, con il rimborso che giungerà a scadenza a fine 2011. Il prodotto presenta una protezione completa del capitale alla scadenza da parte dell'emittente. L'investitore partecipa al rendimento delle 20 azioni totali, che è limitato al sei per cento all'anno per ogni singolo titolo.

Per la 7% Charity Yield Note triennale la cedola pagata annualmente è fissata al 5,5 per cento. Il rimborso dell'investimento, per contro, avviene al 100 per cento unicamente se nel corso della durata nessuno dei quattro indici azionari (SX5E, SPX, NKY e SMI) scende al di sotto della soglia del 65 per cento dell'importo nominale.

Il periodo di sottoscrizione termina il 15 dicembre 2005; dopo tale data le Charity Notes saranno tuttavia ottenibili sul mercato secondario alle condizioni di mercato. schi

Basilea e Chiasso

Due succursali in festa

Compleanni di confine

Fra poco inizierà l'anno in cui il Credit Suisse celebrerà il proprio 150° anniversario. Ma due succursali hanno avuto modo di festeggiare già quest'anno: da un lato a Basilea, dove nel 1905 venne aperta la primissima filiale della banca, e dall'altro a Chiasso, la cui succursale aprì i battenti nel 1955. Nella città renana, l'ultimo appuntamento di questo 2005 ricco di attività celebrative è andato in scena il 6 novembre presso lo Stadtcasino, con un concerto di gala dell'Orchestra della Tonhalle. A Chiasso la serata di gala si è tenuta l'11 novembre al Cinema Teatro, con un omaggio a Renata Tebaldi da parte del soprano Luciana Serra. Con il sostegno del progetto «Atelier Zumthor» della Facoltà di Architettura dell'Università di Mendrisio si è guardato al futuro: gli studenti hanno infatti sviluppato delle prospettive per la struttura urbana di Chiasso. Inoltre il sindaco di Chiasso Claudio Moro (a sinistra nella foto) ha potuto prendere in consegna varie sculture dell'artista locale Selim Abdullah (al centro), offerte al comune da Marzio Grassi a nome del Credit Suisse. schi

Clientela privata in Svizzera

Concorso «winahouse.ch»

Una casa in regalo



Con un volume di 95 miliardi di franchi, per il Credit Suisse gli affari ipotecari costituiscono un business di primaria importanza. Per posizionarsi sul mercato in modo ancora più incisivo in qualità di banca ipotecaria e di partner per i servizi bancari, lo scorso maggio il Credit Suisse ha lanciato il concorso «winahouse.ch», che prevedeva come premio principale una casa per un valore complessivo di un milione di franchi. Il sorteggio ha avuto luogo in novembre nel quadro della fiera dell'arredamento «neue räume 05» di Zurigo. I fortunati vincitori sono Stefan e Daniela Bryner di Villmergen (AG). Ma a vincere è stato anche il Credit Suisse. «Con questo straordinario concorso abbiamo superato le nostre attese. L'anno prossimo questa iniziativa sarà ripetuta», ha sottolineato Hans-peter Kurzmeyer, responsabile per la clientela privata in Svizzera (a destra accanto a Stefan Bryner).

Con il Credit Suisse in veste di partner, la rivista «Ideales Heim» ha assegnato il premio «Max» 2005 per la migliore casa unifamiliare allo studio di architettura Clavuot di Coira per la casa Raselli-Kalt di Poschiavo.

La mostra «neue räume 05» ha accolto nell'arco di sei giorni ben 21 000 visitatori, un nuovo record. schi

Clientela commerciale

Un prestito sindacato che assicura posti di lavoro

Swiss Steel: storia di un salvataggio riuscito

A metà degli anni Novanta un consorzio di banche svizzere rileva il pacchetto di maggioranza di Von Roll e von Moos, due gruppi siderurgici con una lunga tradizione alle spalle, e pone le basi per la rinascita della nuova Swiss Steel. Nel 2005 il Credit Suisse, come banca capofila, rende possibile una fusione aziendale che assicura la produzione dell'acciaio in Svizzera a più lungo termine.

Testo: Andreas Schiendorfer

«Se nella storia dell'industria svizzera è ancora giusto parlare di favole, una è proprio quella di Swiss Steel. Salvato nel dicembre 1996 dalle banche, quest'anno il gruppo siderurgico svizzero-tedesco conseguirà un utile di quasi 100 milioni di franchi», scrive Peter Schuppli nella rivista «Finanz und Wirtschaft». «La società si trova in una situazione molto più rosea rispetto a dieci anni fa. Grazie alla sua nuova struttura, con le acciaierie che si integrano l'una con l'altra e non replicano la gamma di prodotti in Svizzera e in Germania, la joint venture ha acquisito una stabilità, una sicurezza e una redditività molto maggiori».

A metà degli anni Novanta incombe la fine

A questa favola hanno contribuito le banche e, in particolare, il Credit Suisse. Non è un fatto scontato o, addirittura, fortuito. «Il Credit Suisse svolge fedelmente la propria funzione economica nella società in qualità di banca che opera con la clientela commerciale», sottolinea Urs P. Gauch, responsabile per i grandi clienti commerciali in Svizzera. «Circa dieci anni fa le banche hanno rilevato il pacchetto di maggioranza delle acciaierie svizzere Von Roll e von Moos, che erano in piena crisi, con la convinzione che dopo il risanamento la Svizzera come piazza produttiva dell'acciaio avrebbe avuto una chance di sopravvivenza. Di conseguenza si è ritenuto che, a medio termine, sarebbero tornati anche i conti degli azionisti».

La produzione di acciaio non rientra certo nel core business di una banca, pertanto sin dall'inizio era chiaro che la quota di maggioranza avrebbe dovuto essere ceduta al momento opportuno.

In una prima fase, talora molto dolorosa, sono stati necessari interventi di ristrutturazione: le capacità produttive sono state ridimensionate di circa 250 000 tonnellate concentrando negli impianti di Gerlafingen ed Emmenbrücke.

Oggi la Swiss Steel, composta dalle aziende Stahl Gerlafingen AG, von Moos Acciaio SA e Steeltec AG, con 1230 dipendenti produce quasi la stessa quantità di prima della ristrutturazione. Questo è particolarmente importante anche dal punto di vista dell'impatto ambientale, perché l'acciaio svizzero viene in gran parte prodotto con gli sfridi metallici locali.

Nuovo azionariato nel 2003

All'inizio dell'estate 2003 le banche hanno ritenuto che, in questo settore di attività, fosse giunto il momento di passare lentamente il testimone. Il bello, che non è tanto una favola quanto piuttosto il risultato di un duro lavoro e di abili negoziati, comincia soltanto adesso.

Albert Angehrn, responsabile di Swiss Corporates al Credit Suisse: «La Schmolz + Bickenbach, una società di medie dimensioni di Düsseldorf che commercializza l'acciaio, per Swiss Steel ha dimostrato e continua a dimostrare di essere una soluzione felice. Le due

aziende si completano in modo ottimale. È positiva anche la situazione a livello di personale: Schmolz + Bickenbach è diretta da Benedikt Niemeyer, un CEO dotato di un forte spirito d'iniziativa, e Michael Storm, un imprenditore dotato di una mentalità molto aperta; inoltre la Swiss Steel può continuare a contare sul suo CEO Marcel Imhof, un uomo di successo».

Rifinanziamento inevitabile

Fino a oggi le cose non sono cambiate, anche se con l'acquisizione della Edelstahl Werke Südwestfalen GmbH (EWS) nell'ottobre 2004 e della Edelstahl Witten-Krefeld GmbH (EWK) nel marzo 2005 la società è cresciuta in modo esponenziale.

«La ThyssenKrupp Steel voleva concentrarsi esclusivamente sulla produzione dell'acciaio piatto, pertanto Benedikt Niemeyer ha potuto rilevare due perle del settore a condizioni interessanti completando la gamma di prodotti nell'acciaio di maggior valore», spiega Damian Hodel, che segue il gruppo industriale Schmolz + Bickenbach/Swiss Steel da parte del Credit Suisse in qualità di consulente alla clientela commerciale.

Naturalmente il Credit Suisse ha dato ancora una volta una mano. Molto presto, tuttavia, ci si è accorti che si trattava di una costellazione estremamente complessa dal punto di vista giuridico e finanziario: inizialmente sarebbe stato necessario trasformare la Swiss Steel SA, quotata alla borsa svizzera, in una società madre al 100 per cento di EWS con un conferimento in natura e, poi, aggiungerle una EWK ancora più grande. In quel momento esistevano inoltre vari consorzi all'interno del gruppo Swiss Steel e della sua azionista di maggioranza Schmolz + Bickenbach con diverse banche di riferimento e diverse strutture dei limiti.

Di conseguenza si è deciso un completo rifinanziamento del gruppo per 690 milioni di

euro. «Il mandato per strutturare l'operazione e creare il sindacato è stato affidato alle banche capofila Commerzbank, Credit Suisse e Dresdner Bank. Soprattutto per poter realizzare puntualmente l'acquisizione della EWK in base alle direttive del venditore, le tre banche hanno inizialmente messo a disposizione l'intera somma», spiegano Ralf Hippenmeyer e Diego Vieli, che per il Credit Suisse hanno realizzato la strutturazione e la sindacazione, estremamente complesse. «Dopo questo lavoro si è passati alla seconda fase dell'operazione, che consisteva nel portarla sul mercato internazionale delle banche, dove ha riscosso un enorme interesse. Il prestito ha registrato un eccesso di sottoscrizioni, quindi le tre banche del sindacato hanno deciso di mantenere una partecipazione di 60 milioni di euro l'una nel credito consortile».

La fiducia alla base degli affari

Non sarebbe stato possibile piazzare subito in modo redditizio l'intero prestito di 690 milioni di euro? «È normale che la banca capofila mantenga un impegno sostanziale nel credito. In qualità di banca commerciale vogliamo conti-

nuare ad accompagnare la società sul suo cammino», aggiunge Albert Angehrn. «Per noi del Credit Suisse è impensabile limitarci a strutturare un'operazione per poi disimpegnarci. Daremmo un segnale sbagliato, sia agli azionisti sia ai creditori. La fiducia reciproca è la base necessaria per una simile transazione. Naturalmente non abbiamo potuto evitare notate di lavoro e lunghi negoziati...».

L'impegno si è comunque rivelato indubbiamente vincente: il gruppo Schmolz + Bickenbach, che in un anno è passato da società tedesca della media imprenditoria a global player, gode ora di un'ampia base di sostegno costituita da un consorzio di 17 diverse banche di tutta Europa.

Sopravvivenza garantita

In questa favola dei tempi moderni è importante anche che il nuovo gruppo siderurgico sia economicamente in grado di sopravvivere con i suoi importanti impianti svizzeri (nel 2006 vi saranno investiti 70 milioni di franchi).

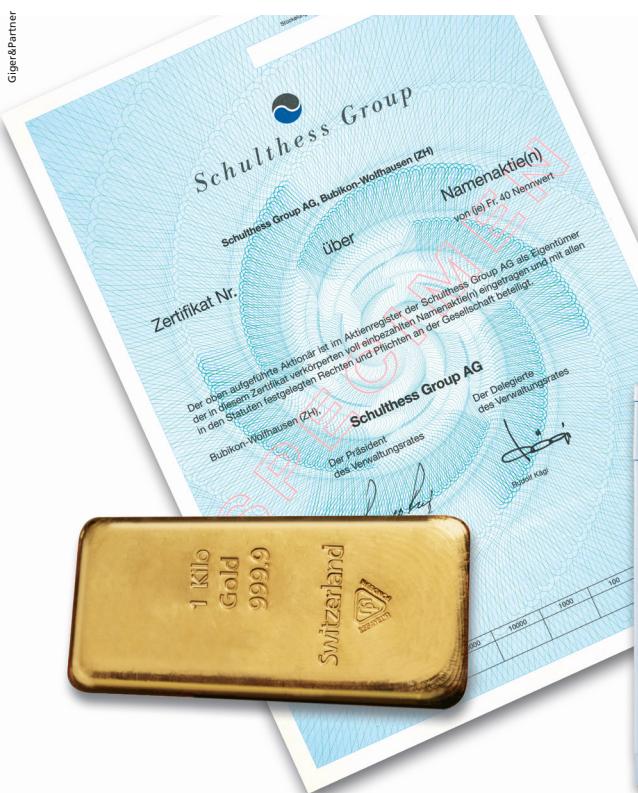
Le cinque società della Swiss Steel SA hanno una produzione e una clientela diversificate, il che rende il gruppo resistente alle crisi.

Le società producono acciai pregiati: in Svizzera la Stahl Gerlafingen AG produce acciaio per le armature e l'industria, la von Moos Acciaio SA acciaio di qualità, acciai fini per l'edilizia e acciaio automatico; la Steeltec AG con sede a Emmenbrücke acciai lucidi; la EWS e la EWK, le due affiliate tedesche con una forte redditività e impianti a Siegen, Hagen, Krefeld e Witten, si concentrano sugli acciai fini di qualità per l'edilizia, sull'acciaio inossidabile e su quello per utensili.

Luce verde ovunque

La controllante Schmolz + Bickenbach apre nuovi canali di vendita, per esempio grazie a una joint venture molto promettente sul mercato in forte crescita della Cina (industria automobilistica con relativo indotto, industria meccanica e costruzione di utensili).

Il settore, per il quale alla metà degli anni Novanta suonavano già le campane a morto, gode di eccellenti prospettive. Per dirla con le parole di Marcel Imhof, CEO di Swiss Steel: «Abbiamo luce verde ovunque». <



Il nostro consiglio: investire in valori durevoli

Investire nella qualità svizzera ripaga sempre. Per questo scegliendo una lavatrice automatica o un'asciugatrice Schulthess si guadagna in sicurezza nel tempo.

Sia in case monofamiliari sia plurifamiliari, la lunga durata e l'efficienza energetica dei nostri apparecchi vanno a vantaggio di tutti. Rispettosi dell'ambiente e attenti ai consumi energetici, sono apprezzati da chi li conosce per l'estrema facilità d'uso.



Schulthess Maschinen SA, Casella postale, 8633 Wolfhausen, Tel. 0844 880 880, Fax 0844 880 890
info@schulthess.ch, www.schulthess.ch

SCHULTHESS
rapida • ecologica • economica

Clientela commerciale

Forme alternative di finanziamento alle imprese

Capitali per aziende orientate alla crescita

«Mezzanine»: ecco la formula magica che consente di colmare le lacune finanziarie di PMI e aziende di più grandi dimensioni. A partire dal 2006 questo strumento consentirà di erogare prestiti postergati per agevolare espansioni, ristrutturazioni o pianificazioni successorie.

Testo: Andreas Schiendorfer

In Svizzera, per il finanziamento alle imprese, oltre ai mezzi propri continua a rivestire grande importanza il classico credito bancario. Le piccole e medie imprese sono infatti prevalentemente finanziate con prestiti bancari. Per molte ditte, tuttavia, finanziare la propria crescita non è cosa facile. Sono poche le aziende che possono (o vogliono) prendere in considerazione un ingresso in borsa, e ottenere capitale di rischio è altrettanto difficolioso.

«Le banche sono disposte a concedere venture capital solo in casi eccezionali in quanto, tenuto conto dei rischi e dell'obbligo di diligenza, non possono compensare con crediti più elevati il capitale proprio che verrebbe loro a mancare», spiega Urs P. Gauch, responsabile Clientela commerciale Svizzera-Grandi clienti. «Abbiamo degli obblighi nei confronti dei clienti che ci affidano il loro denaro. Al tempo, però, desideriamo aiutare anche i nostri clienti commerciali che vedono concrete possibilità di crescita o che devono affrontare una pianificazione successoria».

Il Credit Suisse è la prima banca in Svizzera che, con i cosiddetti finanziamenti mezzanine, ha trovato una via d'uscita spesso praticabile. In architettura il termine «mezzanino» si riferisce al piano di un edificio situato tra due piani principali: il mezzanine financing è una forma di finanziamento che si posiziona tra il capitale proprio e il capitale di terzi. Da un punto di vista prettamente economico si tratta di capitale proprio, mentre da quello giuridico è considerato capitale di terzi.

Concretamente i finanziamenti CSF Mezzanine si prestano per PMI con un fatturato di almeno dieci milioni di franchi e un volume di credito fino a cinque milioni, mentre le PREPS™ (Preferred Pooled Shares) sono la soluzione ideale per aziende con un fatturato a partire da 50 milioni e un volume di credito fino a 15 mi-

lioni di euro. «Sono soluzioni pensate per aziende che si trovano in una fase di espansione, che intendono riprogettare le loro linee strategiche o che devono pianificare il passaggio generazionale. Risanamenti aziendali e start-up, invece, non rientrano in questi tipi di finanziamento», precisa Hans-Ulrich Müller, responsabile Clientela commerciale Svizzera-PMI.

Ma da dove arriva il denaro? «Offriamo alle casse pensioni un segmento di investimento alternativo», spiega Urs Gauch. «Con gli investimenti a tasso fisso non riescono ad assicurarsi il rendimento minimo richiesto. D'altra parte le azioni comportano un rischio maggiore. Il mezzanine financing, con i suoi tassi decisamente alti, rappresenta quindi un'ottima integrazione per il portafoglio delle casse pensioni». Queste ultime investono i loro fondi nella Credit Suisse Foundation (CSF) che a sua volta li mette a disposizione delle PMI sotto forma di prestiti postergati per una durata che va dai cinque agli otto anni. La funzione di portfolio manager della CSF è affidata al Credit Suisse Asset Management: il suo compito consiste nell'assicurarsi che le imprese abbiano una solvibilità sufficiente, ossia un rating minimo pari a BBB.

Le PREPS sono una piattaforma di securitisation che offre alle imprese di più grandi dimensioni la possibilità di procurarsi capitale proprio economico (capitale subordinato) indirettamente sul mercato dei capitali. Viceversa le PREPS permettono agli investitori istituzionali e privati di diversificare ampiamente i propri collocamenti in imprese di medie dimensioni, attività finora impossibile tramite il mercato dei capitali. Messo a punto in collaborazione con il Capital Efficiency Group di Zug, oggi questo prodotto è la piattaforma di emissione leader in Europa per il mezzanine financing. Il Credit Suisse ne ha l'esclusiva per la Svizzera.

«È una win-win situation per tutte le parti coinvolte», riassume Hans-Ulrich Müller. «Gli investitori ottengono interessi attraenti, le imprese accedono a capitale di crescita senza dover rinunciare alla loro indipendenza e il Credit Suisse contribuisce al rafforzamento della media imprenditoria consolidando così la propria posizione nell'ambito degli affari con la clientela commerciale».

Hans-Ulrich Müller (a sinistra) e Urs P. Gauch si accertano che nelle imprese svizzere le cose funzionino a tutto tondo.





Diventate soci
adesso!

Fate centro per i giovani talenti sportivi. Diventate soci dell'aiuto sport!

Date ogni anno un prezioso contributo per promuovere le nuove leve dello sport svizzero – 35 franchi sono una piccola somma, ma il risultato è enorme.

Grazie al vostro sostegno, i giovani talenti avranno la loro opportunità!

Diventate soci adesso!

Quale soci
dell'aiuto sport
vi premiamo con:



Il vostro regalo di benvenuto:
un robusto pallone da calcio
originale di Wilson!

- 4 numeri della pubblicazione «zoom» all'anno
- offerte esclusive per i soci
- sconti per manifestazioni importanti

Quest'offerta è valida dal 31.1.2006 e fino ad esaurimento scorte! Usate il tagliando
oppure iscrivetevi direttamente presso la nostra segreteria soci tel. 041 672 90 33.

Sì, desidero diventare socio dell'aiuto sport

Via/n.

E-mail

Firma

Nome/cognome

NPA/località

Data

Si prega di inviare il tagliando a: Fondazione Aiuto Sportivo Svizzero,
Casella postale 163, 6055 Alpnach Dorf, per fax:
041 672 90 39, oppure per e-mail:
mitglieder@sporthilfe.ch con la
password Bulletin»

Testo: Elke Hanschel, Economic Research

Le megatendenze quali propulsori della crescita

Nelle previsioni formulate dagli economisti del Credit Suisse fino al 2010, l'alta tecnologia e i servizi basati sul sapere sono i settori con le maggiori potenzialità prospettive. I fornitori di servizi finanziari in particolare, ma anche l'industria chimica, farmaceutica e delle materie plastiche vanno considerati come i compatti trainanti della crescita economica svizzera.

Dagli anni Novanta la crescita dell'economia svizzera, espressa in base al prodotto interno lordo (PIL), è in netta flessione. La globalizzazione ha inasprito la lotta concorrenziale, schiudendo al tempo stesso nuove opportunità di business. Così si presenta, in sintesi, il quadro di partenza per un'analisi a medio termine delle prospettive di sviluppo dei settori svizzeri.

Accanto alle previsioni numeriche, i settori sono stati sottoposti a una valutazione di tipo qualitativo dettata dalle cosiddette «megatendenze», che in parte confluiscono già nell'andamento attuale ma che assumeranno un ruolo determinante anche in futuro.

Domanda

- Sensibilità per la salute e filosofia del wellness
- Ricerca di emozioni e attività di svago, comodità nell'ambito del consumo
- Coscienza ambientale e pensiero sociale
- Mobilità

Offerta

- Globalizzazione
- Terziarizzazione della struttura economica (trasformazione da società industriale a società di servizi)
- Tecnologie della comunicazione e digitalizzazione

Società e politica

- Invecchiamento della popolazione
- Deregolamentazione

Con l'ausilio di un modello di classificazione, ogni megatendenza è stata valutata in base all'influsso nettamente positivo che sa produrre, o meno, sull'andamento prospettico del relativo settore (si veda il grafico a pagina 65).

Chi troviamo tra i vincenti?

Il settore dei servizi finanziari, l'industria elettronica e i produttori di strumenti di precisione, come pure la chimica, la farmaceutica e l'industria delle materie plastiche potranno cavalca-

re l'onda lunga delle megatendenze più promettenti; l'agricoltura e l'industria delle derrate alimentari, nonché l'edilizia e il suo indotto, ne saranno invece sfiorati solo marginalmente.

Fornitori di servizi finanziari. Il settore si vede confrontato con un'ascesa della domanda di servizi assicurativi sia in Svizzera sia all'estero. La previdenza privata per la vecchiaia assume crescente importanza, mentre l'invecchiamento della popolazione rende sempre più vacillante la base delle rendite statali. Per i fornitori elvetici, il processo di globalizzazione e deregolamentazione in atto sui mercati finanziari ad alto potenziale come la Cina rappresenta un biglietto d'ingresso dai risvolti molto promettenti.

Chimica, farmaceutica, industria delle materie plastiche. Sintonizzata sull'high-tech e sui segmenti ad alto tenore di ricerca, l'industria chimico-farmaceutica del nostro paese trae profitto dall'accresciuta sensibilità per la salute. Il settore farmaceutico fonda le proprie prospettive sull'invecchiamento della popolazione e sulle migliorate possibilità di trattamento. La globalizzazione contribuisce a inasprire la concorrenza nell'industria delle materie plastiche, subissata dal crescente numero di prodotti di massa realizzati in paesi a basso costo e riversati sul mercato. Riteniamo tuttavia che i fabbricanti di prodotti innovativi e ad alto valore aggiunto, come quelli destinati all'industria automobilistica, sapranno difendere la loro posizione sullo scacchiere internazionale.

Servizi alle imprese. In qualità di settore basato sul sapere, anche i servizi alle imprese beneficeranno della terziarizzazione dell'economia. La netta espansione della domanda sarà inoltre favorita anche dalla crescente interconnessione economica. Nel caso di ristrutturazioni o esternalizzazioni di attività, ad esempio, si ricorre sempre più spesso a servizi di consulenza.

Telecomunicazioni e informatica. Questi settori traggono vantaggio dalla terziarizzazio-

Elke Hanschel
elke.hanschel@credit-suisse.com

«Occorre concentrare le forze sull'aumento mirato della produttività del lavoro.»



ne dell'economia e dall'inarrestabile diffusione delle tecnologie della comunicazione.

Settori tradizionali poco toccati

Agricoltura, generi alimentari. In particolare l'agricoltura resterà al margine del processo di deregolamentazione. Per i generi alimentari si assisterà a uno spostamento della domanda, dovuto ad esempio alla preferenza per i prodotti biologici o addizionati di sostanze che producono effetti positivi per la salute; ma nel complesso la domanda è satura.

Edilizia e sub fornitori. Anche l'edilizia e i sub fornitori saranno sfiorati appena dalle megatendenze. L'aumento della mobilità, delle attività di svago, della comunicazione e della

digitalizzazione non hanno infatti ripercussioni dirette sulla crescita del settore. L'edilizia potrebbe trarre profitto dalla maggior sensibilità per l'ambiente, che induce a prediligere materiali ecocompatibili e rispettosi della salute.

Alcuni settori dell'economia svizzera beneficieranno sensibilmente delle megatendenze a lungo termine. Altri, piuttosto legati all'ubicazione geografica o in posizioni isolate, presentano un potenziale di crescita meno favorevole. In sostanza si raccomanda di aumentare in maniera mirata la produttività del lavoro e potenziare i vantaggi comparativi della nostra economia, in favore di un'ulteriore espansione. Specialmente nei campi dell'efficienza tecnologica e della forza innovativa il potenziale sopito è

ancora vasto: occorre sfruttarlo all'insegna del motto «trasformare il sapere in crescita».

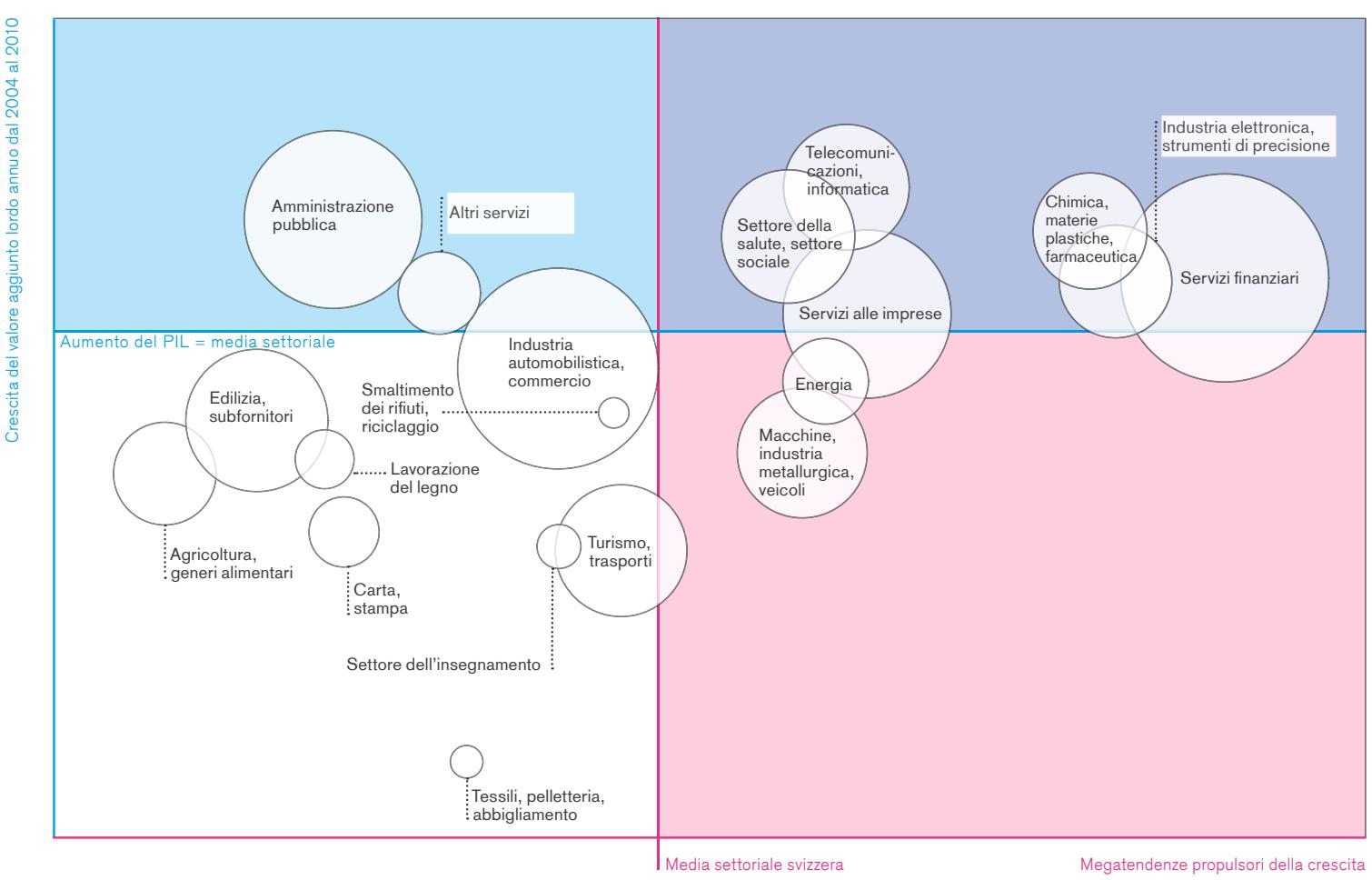
Studi pubblicati dall'Economic Research su questo tema:

> Schweiz im Wandel – Branchen als Bausteine des Wachstums, Economic Briefing n. 41, ottobre 2005, www.credit-suisse.com/research (Pubblicazioni > Economic Briefing – disponibile in tedesco e francese)

> Swiss Issues, Tieferes Potenzialwachstum in der Schweiz, Juni 2005, https://entry4.credit-suisse.ch/csfs/research/p/d/de/schweiz/konjunktur/media/pdf/kon_swiss_potential_0506_de.pdf (disponibile in tedesco, francese e inglese)

Previsioni fino al 2010: chi sale e chi scende dal treno della crescita

Sull'asse orizzontale è riportato l'indice delle megatendenze che contribuiscono ad alimentare la crescita. Sull'asse verticale troviamo invece una previsione dell'andamento del valore aggiunto lordo dei settori dell'economia svizzera, basato sull'ipotesi di una crescita annua reale dell'1,2 per cento del prodotto interno lordo (PIL) complessivo. La dimensione dei cerchi riflette l'importanza relativa dei vari settori per l'insieme dell'economia, sulla base del valore aggiunto lordo registrato nel 2004. Fonte: Ufficio federale di statistica, Credit Suisse Economic Research



Calcio

Mondiali 2006: presenti con passione

«E ora siamo negli album della Panini»

Non accade spesso che una sconfitta sia dolce come quella patita per 4-2 a Istanbul lo scorso 16 novembre. Grazie ai gol segnati in trasferta, la Svizzera vince lo spareggio con la Turchia e si qualifica per i Mondiali.

Testo: Andreas Schiendorfer

Non che siano stati rimossi dalla nostra memoria, i fatti spiacevoli che hanno seguito la partita decisiva allo stadio Sükrü Saracoglu di Istanbul. Ma sicuramente sono ormai relegati in secondo piano. Il fatto importante, e per niente scontato, è che la Svizzera si è qualificata per i Mondiali di Germania superando la concorrenza di due nazioni come l'Eire e la Turchia che, almeno sulla carta, erano considerate più forti.

Racconta Jakob Kuhn: «Ho assunto la guida della nazionale nell'estate 2001 con il compito di ringiovanirla e ricostruirla gradualmente fino a Euro 2008, per puntare a vincere l'Europeo che giocheremo in casa nostra. I Mondiali del 2006 non erano nei nostri piani, ma non rappresentano ovviamente un incidente di percorso! Si tratta dell'evento sportivo più seguito del mondo, e la Germania è a sua volta una delle grandi potenze del calcio. Sarà un'esperienza importantissima, e per il nostro calcio una grande occasione di crescita».

Per il capitano Johann Vogel, dopo aver collezionato scudetti e partite di Champions League, e dopo il trasferimento stellare di quest'estate dal PSV Eindhoven al Milan, si realizza un sogno che cullava fin da bambino: «Raccolgivo le figurine Panini... e ora sarò io stesso ritratto in una di quelle foto. È il massimo, non poteva capitarmi niente di meglio».

Una famiglia di 34 giocatori

Johann Vogel è senza dubbio uno dei principali artefici di questo successo. Vanta 81 presenze in nazionale, è il giocatore più esperto. Oltre a lui, solo Patrick Müller e Pascal Zuberbühler hanno giocato tutte le partite dall'inizio alla fine. Nella fase di qualificazione sono stati impiegati ben 27 giocatori, e altri sette sono stati convocati ma non sono poi scesi in campo.

La Svizzera può contare su un attaccante di livello internazionale come Alex Frei e su un

talento dalle grandi potenzialità come Tranquillo Barnetta. Tuttavia non vi sono vere e proprie star dalle quali dipende il gioco della squadra, che invece ha la sua vera forza nel collettivo e nella convinzione con cui sul campo ogni giocatore, anche se non è titolare fisso, si batte per tutti gli altri.

L'allenatore: una stella con i piedi per terra

In realtà la nazionale una «star» ce l'ha, che però ha conquistato le simpatie di tutti grazie alla propria modestia: il selezionatore Jakob «Köbi» Kuhn (e con lui il suo secondo Michel Pont, la cui importanza è spesso trascurata). I due pilastri sui quali Kuhn, con coerenza, fonda il proprio successo, sono la continuità e la fiducia. L'allenatore ha mantenuto questa impostazione senza soggezioni nei confronti della stampa, inizialmente anche estremamente critica. Con i giocatori, che già in gran parte conosceva da allenatore delle giovanili, ha saputo formare un gruppo, addirittura una «famiglia calcistica» (espressione coniata da lui stesso). In sostanza, nessuno dei giocatori è caduto in disgrazia solo perché attraversava un momento di crisi all'interno del proprio club. Nonostante le sue scelte abbiano suscitato spesso perplessità, i risultati danno ragione a Kuhn.

Un esempio su tutti: contro la Turchia entra Marco Streller. Non è ancora nella sua forma migliore dopo i gravi infortuni, ma Kuhn si fida della sua classe e intuisce che proprio lui potrebbe fare la differenza. E Streller segna all'84° minuto il gol decisivo nella borgata di Istanbul.

La cura del vivaio porta i suoi frutti

La professionalizzazione dell'attività di sviluppo dei giovani, introdotta nel 1995, si dimostra sempre di più come una scelta azzeccata. Le prospettive sono brillanti, anche perché Kuhn ha tutte le intenzioni di continuare a innestare nuovi talenti. Il processo non è affatto concluso. Nel 2008, anno dell'Europeo in Svizzera, i giocatori nati nel 1988 come Fabio Klinger o Jonas Elmer avranno l'età attuale di Barnetta, Senderos o Behrami, e saranno perfino più maturi di quanto siano oggi Ziegler e Vonlanthen...

Johann Vogel combattivo fin dalla partita di apertura, a Basilea contro le Isole Far Oer (6-0).





Jakob «Köbi» Kuhn e, sullo sfondo, Michel Pont sono gli artefici principali del miracolo calcistico della Svizzera: «Il nostro obiettivo è vincere l'Europeo del 2008. I Mondiali del 2006 non erano nei nostri piani, ma non rappresentano ovviamente un incidente di percorso!».



Dopo dodici partite, si apre la porta dell'Olimpo del calcio:
Marco Streller segna il secondo gol a Istanbul.



Una partita speciale, un'esultanza speciale per Cabanas e compagni. Come in tutta la Svizzera, a giusta ragione.

Eventi sostenuti dal Credit Suisse

Principali appuntamenti del 2006

Musica classicaGala operistico

«Katerina Ismailova»

Opernhaus di Zurigo 26.6

Festival dell'opera di Avenches

7.7–22.7

Davos FestivalYoung Artists in Concert

29.7–12.8

Lucerne Festival conl'Orchestra Filarmonica

di Vienna

10.8–17.9

Festival di SalisburgoPrima:

«Le nozze di Figaro» 26.7

Arte«La collezioneMerzbacher-Mayer»

Kunsthaus di Zurigo 10.2–14.5

Formula 1Stagione 2006**Equitazione**

CSI di Zurigo 26.1–29.1

White Turf

St. Moritz 5.2–19.2

GolfOmega European Masters,Credit Suisse Trophy

Crans Montana 9.9

VariaCredit Suisse Sports Awards

Berna 16.12

Jazz

Piano e sassofono



Musica, non parole

Del primo si potrebbe dire che ha partecipato a una pubblicità per un burrocacao. E, del secondo, che è la prova vivente che non sono solo i pianisti cubani a rimanere vispi abbastanza per esibirsi in concerto anche a ottant'anni suonati. O, ancora, si potrebbero snocciolare uno a uno i nomi delle più famose leggende del jazz – defunte o ancora in vita, da Charlie Parker ed Ella Fitzgerald a Herbie Hancock e John Scofield – con i quali entrambi hanno condiviso il palcoscenico o lo studio di registrazione negli ultimi 50 anni. Il New York Times aveva in passato definito il sax tenore Joe Lovano «uno dei più grandi musicisti della storia del jazz», mentre la rivista tedesca «Jazzthing» ha addirittura battezzato Hank Jones «il Van Gogh tra i pianisti jazz». Sulla musica, sul jazz e sulle sue leggende si può scrivere di tutto e di più. O, più semplicemente, si può andare a un concerto per sentire il Joe Lovano – Hank Jones Duo dal vivo. Perché la musica vale più di tante parole. rh

All Blues Jazz Recitals.
Joe Lovano – Hank Jones Duo /
Enrico Rava – Dado Moroni
Duo.
16.1.06, Tonhalle di Zurigo
www.allblues.ch

Opera

Per adulti e bambini



Viva l'opera!

Perché di quando in quando non portate a teatro i vostri figli o i vostri nipoti? Forse perché pensate che non vi sia nulla che possa piacere a entrambe le generazioni? L'Opernhaus di Zurigo non la pensa così, come dimostra la sua iniziativa «Opera Viva», ideata dalla musicista austriaca Klaudia Kadlec. Si tratta di una rappresentazione operistica a cui possono partecipare sia gli adulti – assistendo ad esempio alla Tosca sul palcoscenico principale – sia i bambini dai 7 ai 14 anni, mettendo in scena la stessa opera su un palcoscenico secondario. Non è necessaria alcuna conoscenza preliminare, tutti possono partecipare. Con i testi suggeriti da Klaudia Kadlec, i costumi del materiale scenico dell'Opernhaus e un pizzico d'improvvisazione per balli e canzoni, gli attori in erba possono immergersi nella pièce teatrale e partecipare attivamente alla sua messa in scena. «L'opera è un'esperienza meravigliosa, un bene culturale in grado di appassionare anche i bambini», afferma Klaudia Kadlec. L'iniziativa suscita in effetti grande entusiasmo fra i giovani attori. Oltre alla contagiosa allegria della promotrice, il successo è dovuto agli attori e ai musicisti professionisti che fanno da controparte. La vivacità dell'atmosfera sul palcoscenico e dietro le quinte e le accattivanti storie che narrano di guerre, amore e morte sono il tocco finale che convince anche i più restii. Questo lavoro dà grandi soddisfazioni a Klaudia Kadlec: «Riuscire a trasmettere ai bambini la passione per l'opera è una sensazione bellissima. Amo l'opera e amo i bambini, e questi due elementi si combinano molto bene in Opera Viva». Quando poi le luci dei palcoscenici di adulti e bambini si spengono e tutti tornano a casa, gli spunti di conversazione su quanto vissuto durante la comune uscita a teatro non mancano di certo. Capita spesso che Klaudia Kadlec venga a sapere di bambini che alla sera, invece della consueta favola dei fratelli Grimm, preferiscono farsi raccontare la storia del Nabucco. os

Opera Viva – I bambini all'Opera

Varie rappresentazioni in programma fino al 25 giugno 2006.

www.opernhaus.ch

Credit Suisse Equity Fund Swiss Select. Nel quarto trimestre con slancio.



**CREDIT
SUISSE** | ASSET
MANAGEMENT

Perché allontanarsi troppo? Grazie a valutazioni interessanti i nostri strategist ritengono che le azioni svizzere dispongano tuttora di potenziale.

Sarà proprio nel quarto trimestre che Credit Suisse Equity Fund Swiss Select potrà acquistare slancio. Secondo i portfolio manager è ora di entrare in gara, soprattutto allo scopo di incrementare la performance, poiché il fondo può beneficiare dell'effetto di fine anno grazie alla sua particolare struttura.

Se anche voi desiderate intraprendere con slancio il quarto trimestre, sul nostro sito www.csam.com/ch troverete informazioni dettagliate in merito a questo e altri prodotti.

Credit Suisse Equity Fund Swiss Select è un fondo d'investimento di diritto svizzero della categoria «Altri fondi». La direzione dei fondi è affidata a Credit Suisse Asset Management Funds, Zurigo. La banca depositaria è Credit Suisse, Zurigo. Le sottoscrizioni sono valide unicamente sulla base del prospetto informativo in vigore e dell'ultimo bilancio annuale (nonché dell'ultima relazione semestrale, se pubblicata successivamente). Il prospetto informativo con regolamento integrato, il bilancio annuale e la relazione semestrale sono disponibili gratuitamente presso la direzione del fondo e qualsiasi filiale di Credit Suisse Group in Svizzera. Gli investimenti comportano rischi, in particolare per quanto riguarda le fluttuazioni del valore e del rendimento. Non è possibile garantire il raggiungimento dell'obiettivo d'investimento. I risultati conseguiti nel passato non costituiscono garanzia per le performance attuali e future. © 2005 Copyright by CREDIT SUISSE

Fondazioni

Una rock star aiuta i giovani talenti

Quando i sogni diventano realtà

Fare in modo che i sogni di bambini e ragazzi si avverino: questa è la missione della Little Dreams Foundation di Orianne e Phil Collins, sostenuta attivamente dal Credit Suisse. Una sfida appassionante.

Testo: Sabine Schmid

Quest'anno Babbo Natale dovrà raddoppiare gli sforzi se non vuole essere soppiantato dalla concorrenza. La fondazione Little Dreams, con sede a Nyon, offre ai bambini di tutto il mondo un dono molto speciale, una sorta di lampada di Aladino utilizzabile in dieci diversi ambiti. I dieci «mondi», come li definiscono i fondatori di Little Dreams Orianne e Phil Collins, non sono altro che le discipline patrociniate dalla fondazione, ossia gli sport praticati con la palla, l'atletica leggera, l'alpinismo, l'arte circense o di varietà e l'arte tout court. L'iniziativa mira a promuovere i giovani di età compresa fra i quattro ed i sedici anni dotati di spiccato talento in una di queste discipline. Talento che però, a causa delle ristrettezze economiche, non può essere opportunamente sviluppato per divenire poi un giorno, magari, una passione redditizia. «Phil ed io riceviamo moltissime richieste di aiuto; ma anziché stanziare semplicemente dei soldi per pagare la formazione dei ragazzi, abbiamo voluto creare un centro che offrisse un contributo concreto», spiega Orianne Collins, moglie dell'ex batterista e front-man dei Genesis. Little Dreams è stata fondata nel 2001 e l'anno dopo il Credit Suisse, già presente in grande stile come sponsor di eventi calcistici e di golf, ha deciso di sostenere il progetto e di patrocinare il mondo degli sport con la palla. «Avere accanto la seconda banca del paese aumenta di molto la nostra credibilità», afferma sicura Brigitte Chausse, addetta al servizio di marketing della fondazione.

Giovani talenti di dieci diverse nazioni

Finora sono 57 i bambini ed i ragazzi che hanno ricevuto fondi, il cui importo varia a seconda del caso. Ogni progetto si basa su un preciso programma individuale. Le giovani speranze provengono da dieci paesi diversi, fra

cui il Brasile, la Nuova Zelanda, il Messico e la Spagna. Ogni anno Little Dreams riceve 300–400 richieste di finanziamento, solo dieci delle quali, tuttavia, possono essere prese in considerazione. I padroni di questa iniziativa intervengono dopo la fase di preselezione delle domande, che i candidati devono corredare di demo audio o video, documentazione di rito e curriculum nella disciplina esercitata. La rassegna dei padroni è tanto lunga quanto impressionante: fra gli oltre 60 «talent scout» contiamo Tina Turner e Angélique Kidjo per la musica, Roger Federer e Amélie Mauresmo nel campo del tennis, Jean-Luc Bideau per il teatro, Franco Knie quale rappresentante delle discipline circensi e Bernard Lama del calcio. Il loro compito è quello di valutare il potenziale dei singoli richiedenti. I talenti che hanno superato questa prima selezione sono invitati in Svizzera per dimostrare la loro abilità sotto lo sguardo attento dei nostri padroni, tutti professionisti delle rispettive dieci discipline.

«Hanno creduto in me»

Fra i selezionati troviamo anche Timea Bacsinsky, giovane talento del tennis e membro della squadra svizzera di Fed Cup. «Hanno creduto in me, mi hanno dato mezzi e possibilità che ho accettato con grande riconoscenza», dichiara la sedicenne che dal 2002 riceve il sostegno di Little Dreams. Per quanto riguarda il calcio, la fondazione ha preso sotto la sua ala protettrice undici giovani giocatori dello Zimbabwe; essi fanno parte dell'AYSSF (Aces Youth Sport and Soccer Foundation Trust), il cui compito è quello di fornire scolarizzazione e formazione da professionisti ai giovani talenti calcistici. Il direttore della fondazione è Marc Duvillard, ex allenatore delle squadre di Losanna e Lugano. Little Dreams finanzia la formazione. Lo scorso giugno, in occasione di una visita in Svizzera, i giovani calciatori africani hanno vinto 19 partite su 20 contro avversari di pari età. Un sogno? No, semplicemente la realtà. <

Little Dreams Foundation: da un sogno piccolo piccolo a un successo grande grande.





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.

Intervista: Andreas Thomann

La congiuntura svizzera mostra segnali di ripresa

Stando alle previsioni del Credit Suisse, l'anno prossimo l'economia elvetica dovrebbe riprendere a crescere con maggior vigore. Ma la debolezza congiunturale svizzera è tutt'altro che superata, afferma il capo-economista Alois Bischofberger.

Bulletin: Signor Bischofberger, dopo un 2004 positivo in cui l'economia svizzera è cresciuta del 2,1 per cento, quest'anno l'incremento del prodotto interno lordo (PIL) si fermerà verosimilmente all'1,4 per cento. Cosa dobbiamo aspettarci per l'anno prossimo?

Alois Bischofberger: Stimiamo una crescita del PIL pari all'1,7 per cento, quindi un'accelerazione rispetto a quest'anno. Oltre tutto, lo sviluppo congiunturale avverrà su basi più ampie rispetto al passato.

In che senso?

Prevediamo che i consumi privati continueranno a fornire un consistente sostegno alla congiuntura. Inoltre, ci aspettiamo un incremento degli investimenti in beni strumentali da parte delle imprese, dati l'aumento dell'utilizzo della capacità produttiva, la buona redditività, i tassi d'interesse ancora bassi e l'esigenza di investimenti di razionalizzazione e di ampliamento. Riteniamo inoltre probabile un consolidamento degli investimenti nell'edilizia.

E le esportazioni?

Le esportazioni rimarranno una forza trainante. Dopo l'ottimo 2004, i tassi di crescita si preannunciano notevoli anche per quest'anno e per il 2006. Questo dinamismo è dovuto soprattutto al forte aumento delle esportazioni verso economie emergenti come i paesi dell'OPEC, che beneficiano degli alti prezzi del petrolio, verso i paesi in espansione dell'Est europeo e verso i paesi anglosassoni in forte crescita.

Quali saranno, tra i settori dell'export, i maggiori beneficiari?

A trarre il maggior vantaggio da questa evoluzione saranno soprattutto i comparti ad alto valore aggiunto, ad esempio farmaceutica, chimica, strumenti di precisione, apparecchiature ottiche, alcuni rami dell'industria meccanica e telecomunicazioni. Anche il turismo guadagnerà terreno.

Premesso che l'1,7 per cento di crescita per il 2006 non è un risultato disprezzabile, quante probabilità vi sono che le previsioni appena citate si rivelino eccessivamente caute?

Sperare è sempre lecito. Ma non credo che riusciremo a conseguire tassi di crescita molto più elevati. Bisogna considerare vari rischi, per esempio quelli legati al prezzo del petrolio, il cui andamento rimane difficile da prevedere. L'economia mondiale, inoltre, è ancora caratterizzata da diversi squilibri.

Quali, ad esempio?

La distribuzione delle forze di crescita risulta ancora molto sbilanciata. L'economia USA continuerà a crescere a ritmi più sostenuti rispetto ai paesi dell'Unione monetaria europea (UEM) e quindi la congiuntura mondiale rimarrà dipendente da quella degli Stati Uniti. A ciò si aggiunge la bilancia delle partite correnti americana, che da anni ormai presenta un forte disavanzo, destinato a crescere ulteriormente, e il cui finanziamento potrebbe causare problemi nel tempo. Quest'anno il deficit dovrebbe attestarsi intorno agli 800 miliardi di dollari.

La definirebbe una sorta di bomba a orologeria per l'economia mondiale?

Non mi spingerei a tanto. Molto dipenderà dalla reazione dei paesi che mediante i surplus delle partite correnti finanziano questi deficit, in particolare il Giappone, la Cina, la Russia, gli stati membri dell'OPEC e altre economie emergenti e industrializzate. Questi paesi non hanno alcun interesse a un crollo del dollaro, che comporterebbe un deprezzamento dei loro investimenti. Quindi si guarderanno bene dal ritirare in un colpo i capitali impegnati negli Stati Uniti.

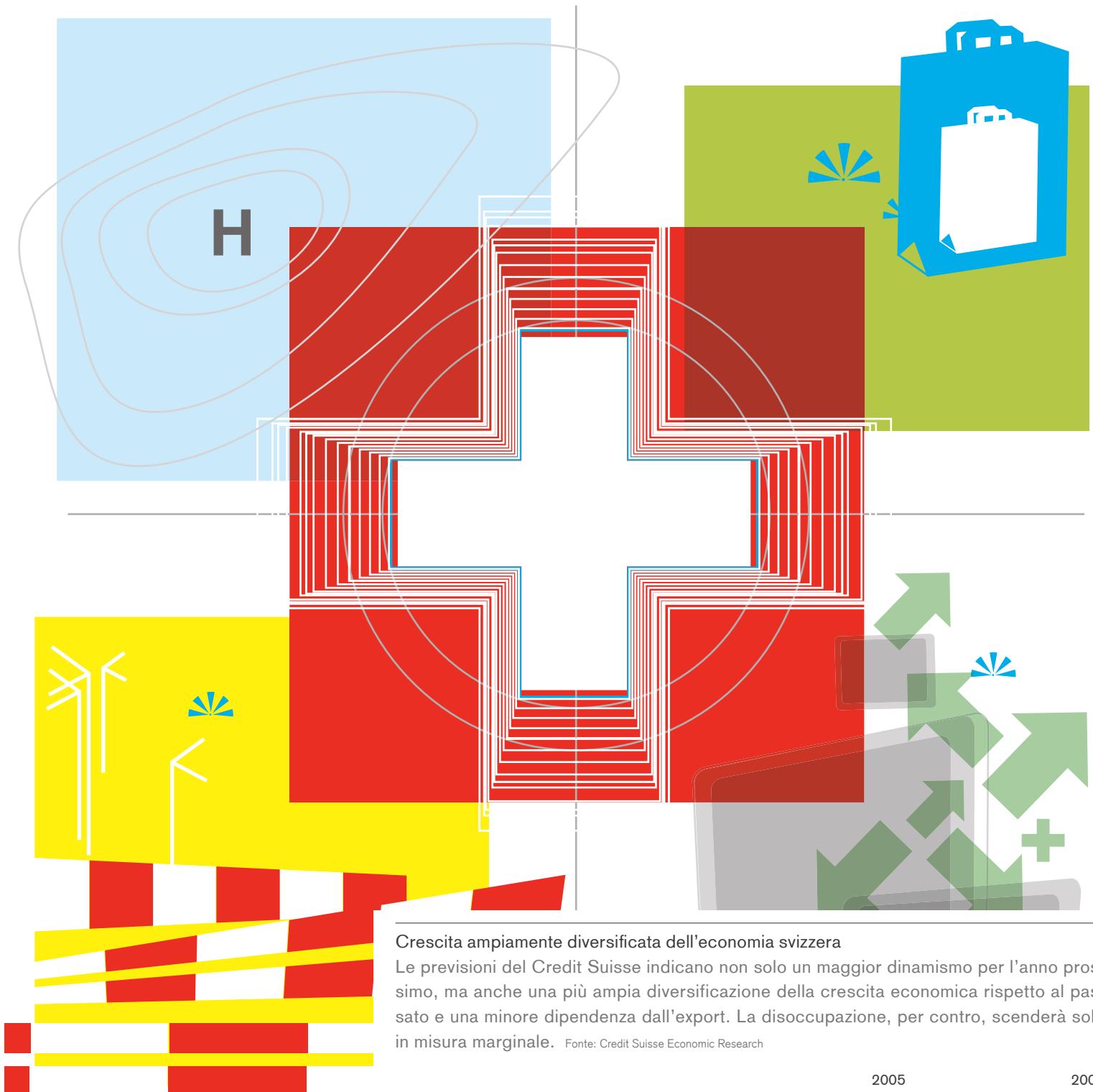
Nulla di nuovo, quindi?

Fino a quando gli Stati Uniti rimarranno un'area economica interessante, società e investitori privati seguiranno ad allocarvi sufficienti >

Alois Bischofberger
alois.bischofberger@credit-suisse.com

«L'economia statunitense continuerà a crescere a ritmi più sostenuti rispetto ai paesi della zona euro.»





	2005	2006
Prodotto interno lordo (PIL)	+1,4%	+1,7%
Consumi privati	+1,5%	+1,6%
Spesa pubblica	+1,0%	+1,0%
Investimenti in beni strumentali	+2,4%	+3,3%
Investimenti edilizi	+2,4%	0,0%
Esportazioni di beni e servizi	+3,9%	+3,3%
Importazioni di beni e servizi	+3,6%	+3,1%
Disoccupazione	3,8%	3,6%
Tasso d'inflazione	1,1%	1,0%

capitali. I titoli statunitensi continueranno a trovare compratori fintantoché produrranno rendimenti allettanti. Qualora i consumi e dunque anche le importazioni statunitensi dovessero invece rallentare, i disavanzi esteri potrebbero cominciare a ridursi.

In che misura pesano sulla congiuntura americana gli effetti provocati dall'uragano Katrina?

L'effetto Katrina si è fatto sentire soprattutto nella seconda metà del 2005 provocando interruzioni dell'attività produttiva e una contrazione dei consumi. Tuttavia, quando l'anno prossimo inizierà la ricostruzione, saranno ripristinate le infrastrutture e verrà colmato il fabbisogno arretrato di consumo, anche la congiuntura dovrebbe segnare una ripresa.

Sarà il prezzo del petrolio a fare da guastafeste nella ripresa dell'economia mondiale?

Secondo le nostre previsioni, nel medio termine il prezzo del petrolio scenderà dagli attuali elevati livelli. È difficile prevedere se vi saranno ulteriori aumenti temporanei. In ogni caso la nostra valutazione è che il barile l'anno prossimo oscillerà più probabilmente intorno ai 55–60 dollari che su un livello di 70 dollari o superiore. È dunque lecito attendersi una certa distensione su questo fronte, anche se non si raggiungeranno più i 20–30 dollari di una volta.

La Svizzera ha seguito con il fiato so-speso le vicende politiche degli ultimi mesi in Germania, nostro principale partner commerciale. La grande coalizione guidata dal nuovo cancelliere Angela Merkel affronterà, finalmente, i nodi della crescita economica?

I segnali non sono incoraggianti. Prevedo che il nuovo Governo affronterà con scarsa determinazione le riforme effettive e che dovrà scendere a numerosi compromessi, cosicché l'apertura dei mercati sarà meno rapida di quanto auspicabile.

Quale altro paese, oltre alla Germania, potrebbe assumere il ruolo di locomotiva della crescita in Europa occidentale?

Non è solo la Germania a soffrire di tassi di crescita molto bassi, ma anche l'Italia, terza economia dell'UEM. In Europa sono soprattutto alcune piccole economie a realizzare tassi di crescita superiori alla media.

Considerando la debole crescita dell'UE, la Svizzera non dovrebbe concentrarsi maggiormente su mercati più redditizi?

Questo processo è già in atto da tempo. In rapporto alle esportazioni svizzere, infatti, l'importanza dell'Unione europea è relativamente diminuita a vantaggio dei mercati emergenti in Asia, Europa orientale e America latina. Lo stesso vale per gli investimenti diretti dell'economia elvetica. Non a caso, in una recente classifica pubblicata dalla società di consulenza AT&Kearney, la Svizzera occupa il terzo posto dei paesi più globalizzati.

Come mai, allora, la crescita dell'economia svizzera non si attesta nettamente al di sopra della media UE?

Questa è un'ottima domanda. È vero che l'economia svizzera dall'inizio degli anni Novanta a oggi è cresciuta a tassi per lo più inferiori alla media dei paesi UE, e il fatto che quest'anno – e probabilmente anche nel 2006 – la nostra crescita superi leggermente tale media rappresenta un'eccezione. La debolezza congiunturale degli ultimi anni, però, non ha nulla a che vedere con un'insufficiente domanda estera. A incidere negativamente sulla crescita della nostra economia sono soprattutto fattori endogeni.

Si può spiegare meglio?

L'economia elvetica è una realtà a due facce. In termini semplificati, da un lato abbiamo un export fortemente produttivo, competitivo e ad alto valore aggiunto, dall'altro un'economia interna ancora largamente chiusa, in parte beneficiaria di sovvenzioni e con diversi settori a bassa produttività.

Intravede la volontà politica di favorire la concorrenza nell'economia interna?

Indubbiamente. La riforma della legge sul mercato interno si trova in dirittura d'arrivo e la legge sui cartelli è già stata inasprita. Per contro, la deregolamentazione dei mercati dell'elettricità, della posta e delle ferrovie stenta ad avanzare. Qui l'opposizione politica è ancora molto forte. Qualcosa insomma si fa, ma spesso le riforme non vengono affrontate con la dovuta determinazione.

Abbiamo visto che diversi piccoli paesi dell'UE hanno messo a segno tassi di crescita decisamente superiori a quelli della Svizzera. Che cosa fanno meglio di

noi paesi come la Danimarca, la Finlandia o l'Irlanda?

Qui bisogna distinguere da paese a paese. La Finlandia, ad esempio, applica una politica di ricerca e di sviluppo tecnologico molto efficace. Difatti, questo paese si colloca regolarmente nelle posizioni alte delle varie classifiche relative all'innovazione tecnologica, ma anche in materia di formazione (PISA). La Danimarca, dal canto suo, ha creato un mercato del lavoro estremamente flessibile e l'Irlanda è riuscita ad attrarre numerose imprese estere facendo leva sul suo ruolo di testa di ponte tra Europa e Stati Uniti e generando un contesto fiscale favorevole.

La politica di crescita di questi paesi non ha dunque un denominatore comune?

Certo che ce l'ha. Si chiama innovazione, concorrenza e flessibilità. Questi tre pilastri sono indispensabili affinché un'economia possa crescere stabilmente nel tempo. Prendiamo la Germania: è un paese avanzato dal punto di vista dell'innovazione e della tecnologia, ma ha un mercato del lavoro talmente ingessato da penalizzare fortemente la crescita. E la Svizzera, come dicevo, è carente sotto il profilo della concorrenza.

In termini di disoccupazione, per contro, la Svizzera presenta una situazione piuttosto favorevole nel confronto internazionale.

Nel 2006 il tasso dei senza lavoro scenderà ulteriormente dall'attuale 3,8 per cento?

Prevediamo che per il mercato del lavoro in Svizzera la ripresa sarà lenta e che nel 2006 il tasso di disoccupazione scenderà al 3,6 per cento, un valore appena inferiore a quello attuale.

Come mai il calo della disoccupazione non sarà più consistente?

Rispetto ai cicli passati, il mercato del lavoro svizzero attualmente risponde con maggiore inerzia alla ripresa congiunturale. Ciò è dovuto, da un lato, a una politica di assunzioni particolarmente cauta delle imprese, dall'altro ai guadagni di produttività. A questo si aggiungono inoltre le carenze di qualificazione della forza lavoro, vale a dire che le conoscenze e capacità offerte non sempre corrispondono ai requisiti richiesti dalle imprese. Si tratta di un problema strutturale che purtroppo non può essere risolto da un giorno all'altro. <



Per la quinta volta consecutiva: «Best Trade Finance Bank»



**CREDIT
SUISSE**

150 anni di esperienza, professionalità e dedizione totale fanno di noi uno dei primi istituti del mondo nell'ambito dei finanziamenti di operazioni di import ed export. Avvatevi dei vantaggi della nostra presenza internazionale e del know-how del leader svizzero per i finanziamenti commerciali.

www.credit-suisse.com/clienticommerciali



Testo: Hans-Ulrich Doerig, Vicepresidente a tempo pieno del Consiglio di amministrazione del Credit Suisse Group

Voglia di futuro anziché politica dello struzzo

«I posti di lavoro stanno sparando?» si chiedono angosciati molti svizzeri. In questo articolo vogliamo suggerire in quali settori e con quali attività la Svizzera, paese dai salari alti, può affermarsi rispetto alla concorrenza internazionale.*

Per il 2015 si prospetta il seguente scenario, da considerare alquanto realistico: la Svizzera è esposta a una concorrenza ancora più dura, se non addirittura drammatica, da parte dei paesi industrializzati ed emergenti. Questi ultimi sono sempre più fortemente orientati alla qualità, all'innovazione e alla tecnologia, e vantano una sempre maggiore esperienza nelle esportazioni. A livello mondiale la «guerra» per i posti di lavoro è aperta e allo stesso tempo occulta: sono oggetto di contesa le posizioni economicamente dominanti, la posizione nel settore dell'insegnamento e della ricerca, la mentalità del lavoro e la capacità di innovazione, il posizionamento nella tecnologia della comunicazione, i costi del lavoro e la produttività. Le aziende che non riescono a sottrarsi alla pressione dei costi sono costrette a spostare la produzione, o almeno parti di essa, se non addirittura la ricerca e lo sviluppo, in paesi che abbondano di forza lavoro altamente motivata, qualificata, «affamata» e disposta ad accettare salari più bassi. Tale trasferimento è spesso necessario per poter mantenere in Svizzera le attività ancora più qualificate.

L'importanza della formazione

Nel mondo vengono destinate sempre più risorse alla formazione, alla ricerca e allo sviluppo nonché alle applicazioni tecnologiche; già oggi è la Cina ad occupare il terzo posto nella

classifica dei paesi che spendono di più per la ricerca. Quindi ciò che dovrebbe preoccupare la Svizzera non è la prima ondata produttiva dei paesi emergenti, ossia i beni di consumo standard a basso costo. Motivo di preoccupazione e sfida è piuttosto la sete intellettuale, la volontà di lavoro, l'orientamento alla qualità e l'aggressività di ricerca e innovazione, in altre parole il capitale di sapere dei paesi emergenti che ci colpirà come una seconda ondata. A ciò si aggiunge la concorrenza dei paesi industrializzati, anch'essi pronti a controbilanciare questa seconda ondata dei paesi emergenti.

Oltre alla concorrenza internazionale, fattori determinanti saranno le condizioni sociali alla base della domanda:

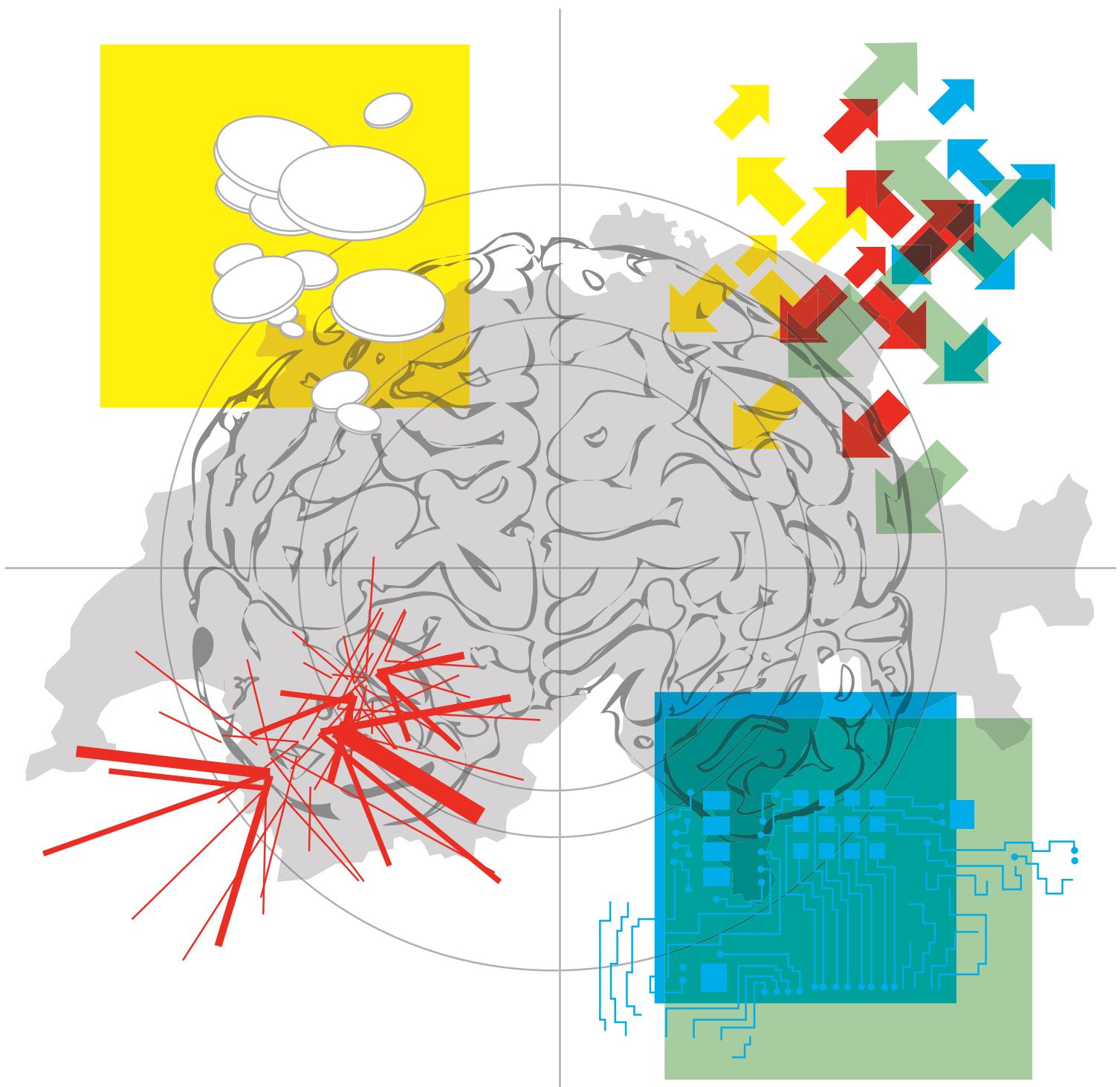
- l'invecchiamento in buona salute della popolazione;
- esigenze quali comfort, comodità, esperienze emozionanti, senso di intimità e protezione, sicurezza, previdenza, contatti sociali;
- desiderio di tranquillità, buona salute, natura, individualizzazione, prestigio, sfera privata.

Tali valutazioni conducono a chiedersi quali possano essere le attività più promettenti per la Svizzera. Se si elencano le attività di maggiore impatto per il futuro salta all'occhio >

Hans-Ulrich Doerig
hans-ulrich.doerig@credit-suisse.com

«Coloro che oggi si oppongono alle riforme domani ne pagheranno le conseguenze.»





Attività e caratteristiche più promettenti

- elevatissima qualità e competenza
- creazione di valore
- alta intensità di sapere e ricerca
- aumento dell'efficienza
- efficienza energetica e dell'ICT
- integrità
- servizio 24 ore su 24
- precisione
- risparmio di materie prime
- orientamento al commercio mondiale
- elasticità nel peso e nel trasporto
- semplicità per l'utente
- alta intensità di servizio
- praticità e pragmatismo
- orientamento al mercato, al marketing e alla vendita
- comodità
- affidabilità, prevedibilità
- vicinanza fisica
- combinabilità
- orientamento alle esperienze emozionanti
- orientamento al design
- decenza, ospitalità, stile, discrezione
- orientamento al prestigio e all'emozione
- facilità di manutenzione
- orientamento alla sicurezza e alla salute
- fiducia
- attenzione per l'ambiente
- solidità, consistenza
- talento artigianale
- smaltimento semplice dei rifiuti prodotti
- orientamento alla soluzione dei problemi
- rapidità, tempismo, puntualità
- orientamento alla fidelizzazione del cliente
- multilinguismo
- adeguatezza alle fasi della vita

che molte di esse implicano un alto livello di qualità, tecnologia, sapere, innovazione, creatività e internazionalità. Mantenere un costoso livello medio implicherebbe invece pressione sui prezzi e salari. In molte attività è centrale che la Svizzera usi risorse sommerse, rinnovabili, disponibili ed estensibili. Lo sfruttamento di evidenti vantaggi naturali e la continuazione di tradizioni positive contribuiscono all'immagine di affidabilità di cui il paese gode all'estero.

Per pianificare sin d'ora le misure atte a preparare la Svizzera alla concorrenza futura, sarebbe opportuno focalizzare l'attenzione sulle seguenti attività:

- potenziare i punti di forza, tenendo conto dei parametri attuali e dello scenario futuro;
- rinnovare i punti di forza del passato quali la volontà di lavoro, la flessibilità del mercato occupazionale, l'orientamento alla qualità e al servizio;
- neutralizzare i punti deboli;
- favorire ciò che presenta delle opportunità ed eliminare ciò che non ha prospettive;
- favorire l'innovazione e la propensione al rischio;
- promuovere ed integrare il know-how esistente e quello realisticamente raggiungibile nonché le competenze culturali;
- rafforzare la competitività con caratteristiche interessanti che eventualmente esulino dal prezzo;
- aver sempre presente come obiettivo la competitività internazionale;
- tenere in considerazione la percezione internazionale della Svizzera.

Da paese di Heidi a paese dell'high-tech

Il concetto di attrattiva del territorio si riferisce ai vantaggi relativi. Per questa ragione la Svizzera si trova sempre più in concorrenza anche nell'ambito dell'attrattiva territoriale. Il trasferimento oltreconfine è tanto più frequente quan-

to più grande diventa la presenza nelle regioni estere di minori costi, di forza lavoro migliore, altamente qualificata, più motivata e meno costosa, di mercati più grandi (nei settori dove la vicinanza al cliente è importante) nonché di una politica territoriale aggressiva con bassi livelli fiscali e di un'orientamento al cliente anche per i nuovi investitori.

La Svizzera è di fronte a una svolta. Deve scegliere tra una politica dello struzzo e la voglia di futuro, tra la comodità e l'orientamento alle prestazioni, tra Heidi e high-tech, tra la mediocrità di alto livello e l'ambizione per l'eccellenza, tra il consumo e il rinnovo delle risorse, tra l'alimentare e il risolvere i problemi; tra l'apatia e l'azione, l'assistenza statale per tutto e una maggiore responsabilità individuale, l'ottusità e il prendere esempio dal successo degli altri; deve anche decidersi tra l'accettare di perdere importanza e la volontà di ridiventare un modello di successo. Una cosa è però sicura: la cultura del divertimento non è la giusta preparazione verso il futuro che ci attende.

I presupposti sono «le quattro T»

Le possibilità di successo non dipendono solo dal destino: la Svizzera ha buone chance di mantenere e creare interessanti posti di lavoro con diversi requisiti. Ma il tempo vola, e la nostra politica del territorio, i suoi obiettivi globali e il relativo marketing diverranno decisivi. In questo ambito sono sempre meno rilevanti i cantoni e diventa sempre più importante la Svizzera: sono necessari un altissimo livello qualitativo dell'istruzione e della formazione, vantaggiose condizioni didattiche nelle università, un maggiore prestigio sociale e un rafforzato sostegno per i docenti a tutti i livelli, una migliore consulenza professionale per i giovani nonché la rivalutazione dei diplomi di apprendistato.

Oggi creatività e innovazione presuppongono le «quattro T»: tecnologia, talenti, tolleranza

e talleri. Per questo la ricerca e il tempestivo trasferimento di sapere devono avere priorità. Sono necessarie libertà nella ricerca e un'atmosfera priva di pressioni: la Svizzera quale «Science City» con risonanza mondiale. Ma servono anche la promozione delle esportazioni, una politica migratoria che dia precedenza a chi è altamente qualificato, una politica a favore della flessibilità del mercato del lavoro nonché, in generale, apertura e propensione al rischio.

Gioia di vivere grazie alle prestazioni

La pressione esercitata dalla realtà economica è enorme. La crescita e la creazione di posti di lavoro richiedono quindi una più forte dinamica e disciplina individuale e istituzionale. Dobbiamo abbandonare la retorica delle riforme, dobbiamo passare all'azione, e dobbiamo considerare il cambiamento come un'opportunità. Un anno di attesa costa anni di produttività e crescita. La soluzione è banalmente semplice, per quanto non accettata da tutti. Ma coloro che oggi vi si oppongono domani ne pagheranno le conseguenze.

Al di là di tutte le riforme e dell'assistenza statale e istituzionale, la responsabilità primaria dello sviluppo nel proprio lavoro spetta all'individuo. Sono necessarie più responsabilità individuale per lo sviluppo personale, una rivalutazione del ruolo della famiglia, una maggiore identificazione con il lavoro e più rispetto per il lavoro: qualunque tipo di lavoro, perché la cosa principale è l'occupazione. Occorrono infine disciplina, perfezionamento professionale, flessibilità, una più lunga vita lavorativa, gioia di vivere grazie alla voglia di lavorare duramente e l'orgoglio di dare un contributo vero al marchio di qualità «Svizzera». Lasciare i posti di lavoro in Svizzera a persone motivate in Asia non sarebbe intelligente. Benessere e stato sociale dipendono da noi, con o senza adesione all'UE: la Svizzera in una nuova dimensione ma con i suoi punti di forza tradizionali è sicuramente possibile. <

MA LEADER 2 0 0 5

Media-Analyse Führungskräfte
Analyse média des dirigeants

mit/avec Top Leader

Leader: Die 4 Prozent, auf die es ankommt!

Exklusives über Entscheidungskompetenzen, Konsum- und Mediennutzungsverhalten der Schweizer Führungskräfte finden Sie jetzt in der Media-Analyse MA Leader 2005. Erfahren Sie, wie Sie die Schweizer Leader und Top Leader am effizientesten erreichen: im Berichtsband inkl. CD-ROM für Fr. 300.–. Jetzt bestellen unter: Tel. 043 311 76 76 oder www.wemf.ch

Titelinformationen gibt es in der deutschen Sprachgruppe für:

Basler Zeitung – Berner Zeitung BZ GES – Bilanz – Bulletin Credit Suisse d – Cash – Facts – Finanz und Wirtschaft – Full House – Geo – HandelsZeitung – io new management – KMU Manager – KMU-Magazin – Magazin, Das – Metropool – Mittelland Zeitung GES – Neue Luzerner Zeitung GES – Neue Zürcher Zeitung (CH) – NZZ am Sonntag – NZZ BusinessCombi – NZZ Executive Plus (CH) – NZZ Executive Weekend (CH) – NZZ-Folio – Schweizer Bank – Schweizer Versicherung – SonntagsZeitung – St. Galler Tagblatt GES – Stocks – Südostschweiz, Die GES – Tages-Anzeiger – Vinum – Weltwoche, Die

Titelinformationen gibt es in der französischen Sprachgruppe für:

Agefi – Bilan – Bulletin Credit Suisse f – Hebdo, L’ – NZZ BusinessCombi – PME-Magazine – Temps, Le

Testo: Jeremy Field, Global Fixed Income Credit Research

Protezione reale contro l'inflazione

Chi presta denaro ottiene in cambio un rendimento. Al momento dell'acquisto vengono messe in conto le fluttuazioni del tasso d'inflazione, ma le aspettative possono rivelarsi errate. Le obbligazioni legate all'inflazione immunizzano contro le sorprese negative del carovita.

Negli ultimi anni la maggior parte dei paesi dell'OCSE ha osservato un trend disinflazionistico accompagnato da un basso livello dei tassi. Ora sembra che si stia delineando un'inversione di tendenza. Allo stato attuale i prezzi elevati dell'energia e delle materie prime, nonché l'attuazione di una politica fiscale e monetaria di tipo espansivo nella prevalenza dei paesi industrializzati, rendono piuttosto interessante un'immunizzazione contro i rischi inflazionistici. Le obbligazioni legate all'inflazione offrono all'investitore sia un rendimento reale sia una copertura diretta contro il rischio d'inflazione. Permettono inoltre una diversificazione del portafoglio, in quanto denotano una scarsa correlazione con i titoli di Stato, i corporate bond e le azioni.

Obbligazioni e inflazione

Quando presta denaro a un Governo acquistando un titolo di debito, l'investitore si augura che la remunerazione, ottenuta in cambio per l'intera durata, corrisponda almeno al potere d'acquisto del denaro prestato. Le cedole pagate su un prestito statale consistono di due componenti: un rendimento reale, pari al tasso minimo al quale gli investitori sono disposti a prestare denaro, e una componente che copre le aspettative d'inflazione per la durata del prestito. Queste due componenti assieme costituiscono il cosiddetto rendimento nominale.

Esistono diversi tipi di obbligazioni indicizzate al tasso d'inflazione. Per la maggior parte

di esse sia il valore nominale sia la cedola sono adeguati alle fluttuazioni dell'indice nazionale dei prezzi al consumo (CPI), che ne sta alla base. Questi aggiustamenti vengono apportati tra l'emissione e il pagamento della cedola oppure tra il pagamento della cedola e il rimborso del valore nominale alla scadenza. L'indicizzazione avviene a distanza di un certo intervallo di tempo, in quanto le cifre ufficiali del CPI sono pubblicate solo successivamente.

Le obbligazioni tarate sull'inflazione sono solitamente agganciate ai primi dati pubblicati del CPI, non ancora destagionalizzati. Le successive revisioni dell'indice non vengono prese in considerazione.

Il panier dei beni determina l'inflazione

Nel calcolo del tasso d'inflazione confluiscono diversi fattori. Generalmente si ricorre a un panier dei beni rappresentativo per una famiglia media in un determinato anno. Il panier comprende numerosi prodotti, per esempio i generi alimentari, l'affitto, l'energia, l'acqua e simili. A seconda delle variazioni dei prezzi di questi prodotti, il tasso d'inflazione è soggetto a una continua fluttuazione. Nel 1990 l'inflazione negli Stati Uniti, per esempio, ha raggiunto un picco del 6,3 per cento, per poi precipitare a un minimo dell'1,1 per cento nel febbraio 2002 e registrare un nuovo balzo al 4,7 per cento nel settembre 2005 sulla scia dell'aumento dei prezzi dell'energia e delle distruzioni causate dai noti uragani (si veda il grafico a pagina 63).

Jeremy Field
jeremy.field@credit-suisse.com

«È il momento giusto per prendere in considerazione le obbligazioni legate all'inflazione.»



Dal 1987 fino a verso la fine del 2004 i rendimenti obbligazionari hanno riflesso il calo delle aspettative d'inflazione puntando piuttosto verso il basso. Negli ultimi tempi, tuttavia, le stime di consenso per quanto riguarda l'inflazione nel 2005 e nel 2006 sono state riviste al rialzo nella maggior parte dei paesi. Se a questo punto l'inflazione dovesse accelerare più di quanto scontato dall'investitore che ha acquistato un'obbligazione non legata all'inflazione, questi perderà denaro in termini reali, ossia al netto dell'inflazione. Le obbligazioni inflation linked sono invece titoli le cui distribuzioni annuali e i valori nominali vengono regolarmente adeguati alle cifre ufficiali dell'indice dei prezzi al consumo.

Un'importante parola chiave in proposito è il cosiddetto tasso d'inflazione di pareggio, che corrisponde sostanzialmente alla differenza tra il rendimento nominale di un bond governativo (con analoga durata) e il rendimento reale dell'obbligazione inflation linked. Se il tasso d'inflazione scontato e quello reale corrispondono, non importa più se un investitore si espone in un titolo di Stato convenzio-

nale o in un'obbligazione indicizzata al tasso d'inflazione di pari durata.

Il tasso d'inflazione di pareggio riflette l'aspettativa del mercato in termini d'inflazione per una determinata durata.

Conclusioni e consigli

Siccome i recenti andamenti macroeconomici hanno provocato una revisione al rialzo delle previsioni inflazionistiche, vale la pena di prendere in considerazione le obbligazioni indicizzate al carovita. Come indicato in precedenza, questi bond offrono una certa protezione contro i futuri rischi inflazionistici. Alla scadenza viene versato il valore nominale depurato dall'inflazione e i pagamenti periodici delle cedole sono calcolati sulla base di tale valore nominale. L'adeguamento della cedola all'inflazione si basa sull'indice CPI differito. Numerose obbligazioni tarate sull'inflazione sono inoltre muniti di una clausola protettiva contro la deflazione, che garantisce almeno un rimborso alla pari se alla scadenza l'inflazione CPI dovesse scendere al di sotto del livello dell'emissione. Solitamente gli indici CPI utilizzati non sono

destagionalizzati, a vantaggio della trasparenza. Le obbligazioni inflation linked sono una categoria di attivi a parte e rappresentano uno strumento prezioso ai fini della diversificazione del portafoglio. Per gli investitori privati esistono fondi d'investimento denominati in diverse monete. <

La Svizzera è cauta

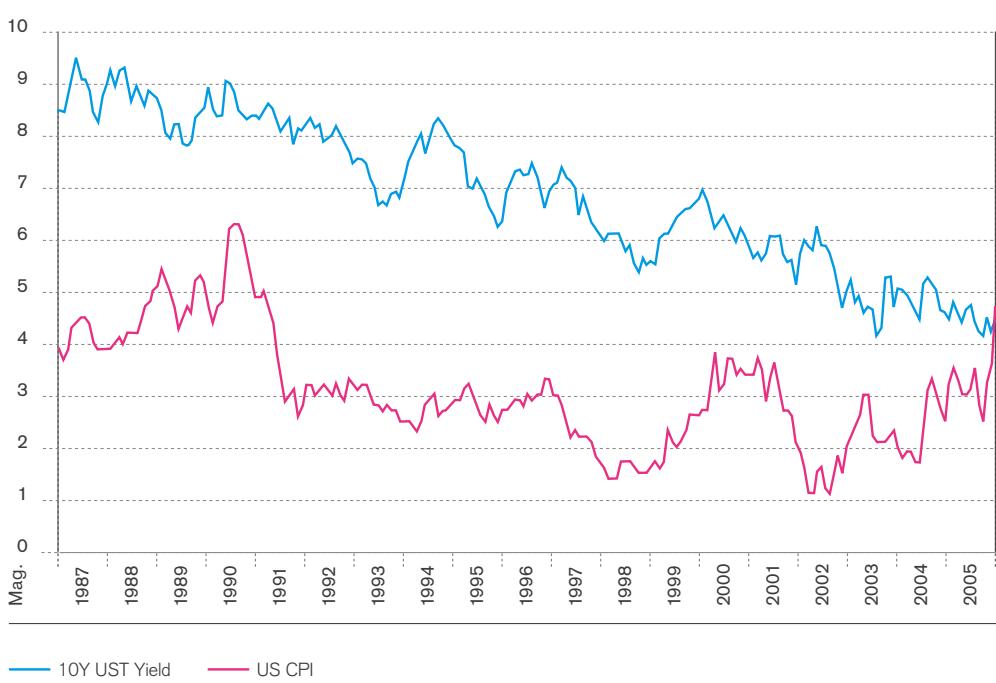
I governi di numerosi paesi industrializzati emettono obbligazioni indicizzate al tasso d'inflazione. Le cifre annue tra parentesi si riferiscono alla prima emissione di questo tipo di bond: Gran Bretagna (1981), Australia (1985), Canada (1991), Svezia (1994), USA (1997), Francia (1998) e Italia (2003). La Svizzera non ha ancora emesso obbligazioni agganciate all'inflazione.

CPI statunitense e rendimento dei Treasury a 10 anni

Il grafico illustra l'andamento dell'indice dei prezzi al consumo (CPI) negli Stati Uniti e il rendimento alla scadenza dei Treasury Bond a 10 anni non legati all'inflazione.

Fonte: Bloomberg, Credit Suisse

Per cento



Testo: Elke Hanschel, Economic Research

Le megatendenze quali propulsori della crescita

Nelle previsioni formulate dagli economisti del Credit Suisse fino al 2010, l'alta tecnologia e i servizi basati sul sapere sono i settori con le maggiori potenzialità prospettive. I fornitori di servizi finanziari in particolare, ma anche l'industria chimica, farmaceutica e delle materie plastiche vanno considerati come i compatti trainanti della crescita economica svizzera.

Dagli anni Novanta la crescita dell'economia svizzera, espressa in base al prodotto interno lordo (PIL), è in netta flessione. La globalizzazione ha inasprito la lotta concorrenziale, schiudendo al tempo stesso nuove opportunità di business. Così si presenta, in sintesi, il quadro di partenza per un'analisi a medio termine delle prospettive di sviluppo dei settori svizzeri.

Accanto alle previsioni numeriche, i settori sono stati sottoposti a una valutazione di tipo qualitativo dettata dalle cosiddette «megatendenze», che in parte confluiscono già nell'andamento attuale ma che assumeranno un ruolo determinante anche in futuro.

Domanda

- Sensibilità per la salute e filosofia del wellness
- Ricerca di emozioni e attività di svago, comodità nell'ambito del consumo
- Coscienza ambientale e pensiero sociale
- Mobilità

Offerta

- Globalizzazione
- Terziarizzazione della struttura economica (trasformazione da società industriale a società di servizi)
- Tecnologie della comunicazione e digitalizzazione

Società e politica

- Invecchiamento della popolazione
- Deregolamentazione

Con l'ausilio di un modello di classificazione, ogni megatendenza è stata valutata in base all'influsso nettamente positivo che sa produrre, o meno, sull'andamento prospettico del relativo settore (si veda il grafico a pagina 65).

Chi troviamo tra i vincenti?

Il settore dei servizi finanziari, l'industria elettronica e i produttori di strumenti di precisione, come pure la chimica, la farmaceutica e l'industria delle materie plastiche potranno cavalca-

re l'onda lunga delle megatendenze più promettenti; l'agricoltura e l'industria delle derrate alimentari, nonché l'edilizia e il suo indotto, ne saranno invece sfiorati solo marginalmente.

Fornitori di servizi finanziari. Il settore si vede confrontato con un'ascesa della domanda di servizi assicurativi sia in Svizzera sia all'estero. La previdenza privata per la vecchiaia assume crescente importanza, mentre l'invecchiamento della popolazione rende sempre più vacillante la base delle rendite statali. Per i fornitori elvetici, il processo di globalizzazione e deregolamentazione in atto sui mercati finanziari ad alto potenziale come la Cina rappresenta un biglietto d'ingresso dai risvolti molto promettenti.

Chimica, farmaceutica, industria delle materie plastiche. Sintonizzata sull'high-tech e sui segmenti ad alto tenore di ricerca, l'industria chimico-farmaceutica del nostro paese trae profitto dall'accresciuta sensibilità per la salute. Il settore farmaceutico fonda le proprie prospettive sull'invecchiamento della popolazione e sulle migliorate possibilità di trattamento. La globalizzazione contribuisce a inasprire la concorrenza nell'industria delle materie plastiche, subissata dal crescente numero di prodotti di massa realizzati in paesi a basso costo e riversati sul mercato. Riteniamo tuttavia che i fabbricanti di prodotti innovativi e ad alto valore aggiunto, come quelli destinati all'industria automobilistica, sapranno difendere la loro posizione sullo scacchiere internazionale.

Servizi alle imprese. In qualità di settore basato sul sapere, anche i servizi alle imprese beneficeranno della terziarizzazione dell'economia. La netta espansione della domanda sarà inoltre favorita anche dalla crescente interconnessione economica. Nel caso di ristrutturazioni o esternalizzazioni di attività, ad esempio, si ricorre sempre più spesso a servizi di consulenza.

Telecomunicazioni e informatica. Questi settori traggono vantaggio dalla terziarizzazio-

Elke Hanschel
elke.hanschel@credit-suisse.com

«Occorre concentrare le forze sull'aumento mirato della produttività del lavoro.»



ne dell'economia e dall'inarrestabile diffusione delle tecnologie della comunicazione.

Settori tradizionali poco toccati

Agricoltura, generi alimentari. In particolare l'agricoltura resterà al margine del processo di deregolamentazione. Per i generi alimentari si assisterà a uno spostamento della domanda, dovuto ad esempio alla preferenza per i prodotti biologici o addizionati di sostanze che producono effetti positivi per la salute; ma nel complesso la domanda è satura.

Edilizia e sub fornitori. Anche l'edilizia e i sub fornitori saranno sfiorati appena dalle megatendenze. L'aumento della mobilità, delle attività di svago, della comunicazione e della

digitalizzazione non hanno infatti ripercussioni dirette sulla crescita del settore. L'edilizia potrebbe trarre profitto dalla maggior sensibilità per l'ambiente, che induce a prediligere materiali ecocompatibili e rispettosi della salute.

Alcuni settori dell'economia svizzera beneficieranno sensibilmente delle megatendenze a lungo termine. Altri, piuttosto legati all'ubicazione geografica o in posizioni isolate, presentano un potenziale di crescita meno favorevole. In sostanza si raccomanda di aumentare in maniera mirata la produttività del lavoro e potenziare i vantaggi comparativi della nostra economia, in favore di un'ulteriore espansione. Specialmente nei campi dell'efficienza tecnologica e della forza innovativa il potenziale sopito è

ancora vasto: occorre sfruttarlo all'insegna del motto «trasformare il sapere in crescita».

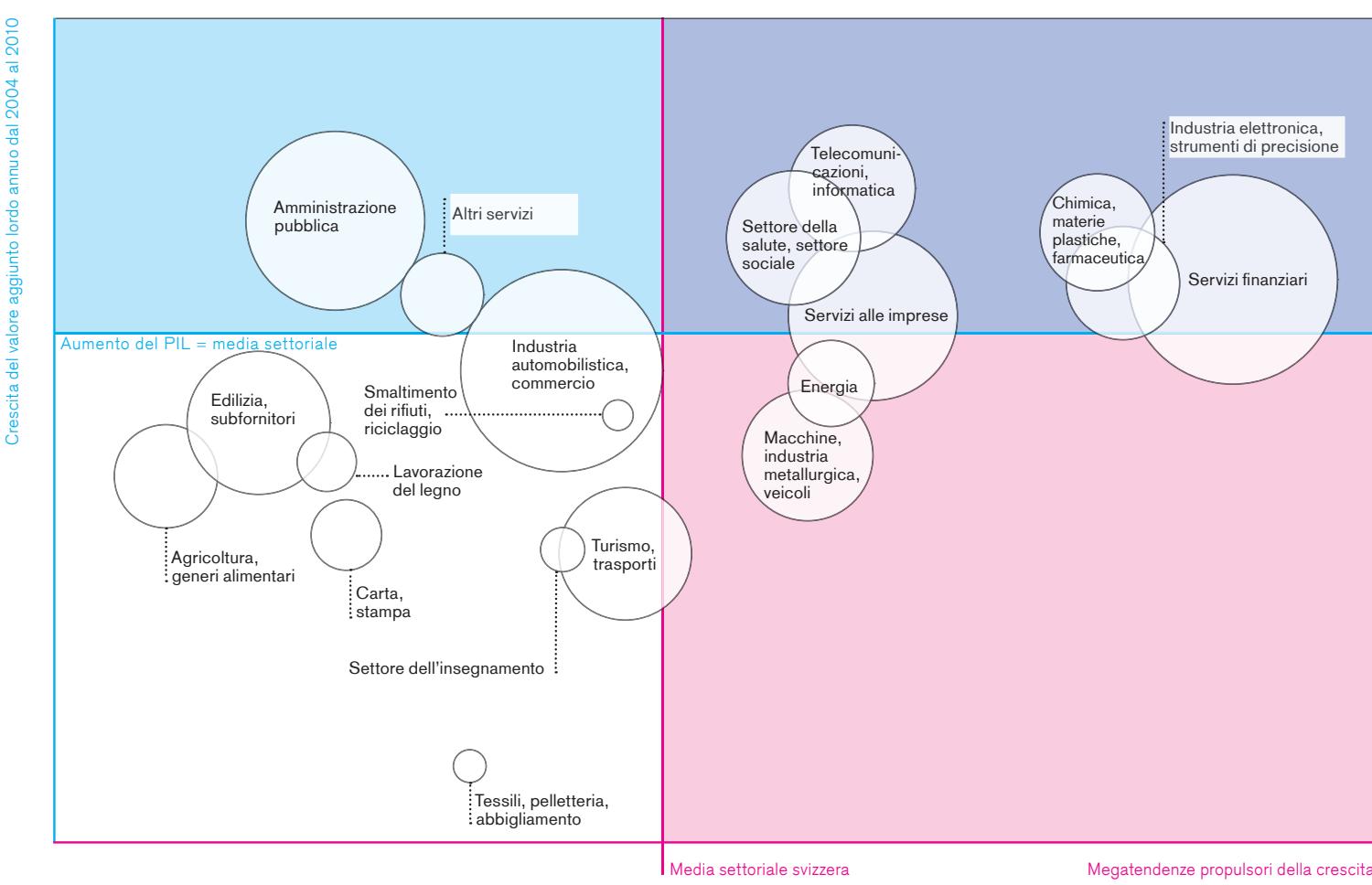
Studi pubblicati dall'Economic Research su questo tema:

> Schweiz im Wandel – Branchen als Bausteine des Wachstums, Economic Briefing n. 41, ottobre 2005, www.credit-suisse.com/research (Pubblicazioni > Economic Briefing – disponibile in tedesco e francese)

> Swiss Issues, Tieferes Potenzialwachstum in der Schweiz, Juni 2005, https://entry4.credit-suisse.ch/csfs/research/p/d/de/schweiz/konjunktur/media/pdf/kon_swiss_potential_0506_de.pdf (disponibile in tedesco, francese e inglese)

Previsioni fino al 2010: chi sale e chi scende dal treno della crescita

Sull'asse orizzontale è riportato l'indice delle megatendenze che contribuiscono ad alimentare la crescita. Sull'asse verticale troviamo invece una previsione dell'andamento del valore aggiunto lordo dei settori dell'economia svizzera, basato sull'ipotesi di una crescita annua reale dell'1,2 per cento del prodotto interno lordo (PIL) complessivo. La dimensione dei cerchi riflette l'importanza relativa dei vari settori per l'insieme dell'economia, sulla base del valore aggiunto lordo registrato nel 2004. Fonte: Ufficio federale di statistica, Credit Suisse Economic Research



Testo: Olivier P. Müller, Equity Sector Research

L'innovazione alimenta la crescita del comparto food

Per affermarsi nel settore alimentare i produttori devono puntare su nuovi prodotti innovativi che generano una maggiore crescita organica e margini migliori.

Nel corso degli ultimi anni il potere della fissazione dei prezzi nell'industria alimentare è calato a ritmo costante. A causa della forte concorrenza, nonché della creazione di marchi propri da parte dei grandi distributori, molte aziende di generi alimentari non possono più riversare in modo così semplice gli aumenti di prezzo sui clienti. Oggigiorno, inoltre, il settore dei beni di consumo è confrontato a uno scenario caratterizzato da una fiducia contenuta dei consumatori europei, timori di inflazione, rincaro delle materie prime, crescenti costi di marketing e consolidamento. Di conseguenza, nell'attuale contesto competitivo, tassi di crescita organica situati nella parte inferiore dell'intervallo percentuale a una cifra costituiscano la regola e solo poche aziende riescono a superare la media settoriale.

Espansione e margini più elevati

In questo difficile contesto, l'innovazione assume un ruolo chiave nell'intento di ottenere tassi di crescita e margini più elevati. Il contenuto innovativo non concerne solo il prodotto e i processi, ma anche la riduzione del lasso di tempo tra sviluppo e lancio sul mercato (time-to-market) in tutto il settore dei beni di consumo, in particolare per i produttori di generi alimentari. In questo ramo, i prodotti innovativi sono il principale motore della futura stabilità della crescita del fatturato, indotta sia dall'aumento dei prezzi che dei volumi. I nuovi prodotti generano una maggiore crescita organica della cifra d'affari e margini più consistenti. Inoltre, in

mancanza di concorrenza, lo spazio di manovra nella fissazione dei prezzi di tali prodotti è più ampio rispetto a prodotti noti e consolidati.

In genere i clienti sono disposti a spendere di più per i nuovi prodotti che offrono un valore aggiunto. In altre parole: più un prodotto è innovativo, minore è l'elasticità del prezzo sul fronte della domanda. Se i clienti ne riconoscono l'utilità aggiuntiva, si gonfia anche il volume della domanda. Nel comparto food i vantaggi supplementari possono essere la salute e il benessere, la praticità d'uso, ma anche l'adeguamento alla moda. Essi vengono ottenuti grazie all'impiego di nuove tecnologie o all'aggiunta di additivi. I prodotti Evolus o Benecol di Emmi, che hanno effetti positivi sulla pressione arteriosa o sulla colesterolemia, ne rappresentano esempi attuali. Ciò non esclude la concentrazione di singole aziende su pregiati prodotti di nicchia o premium. Tra le imprese del ramo alimentare che si distinguono per il loro carattere innovativo spiccano Lindt & Sprüngli, Danone e Nestlé.

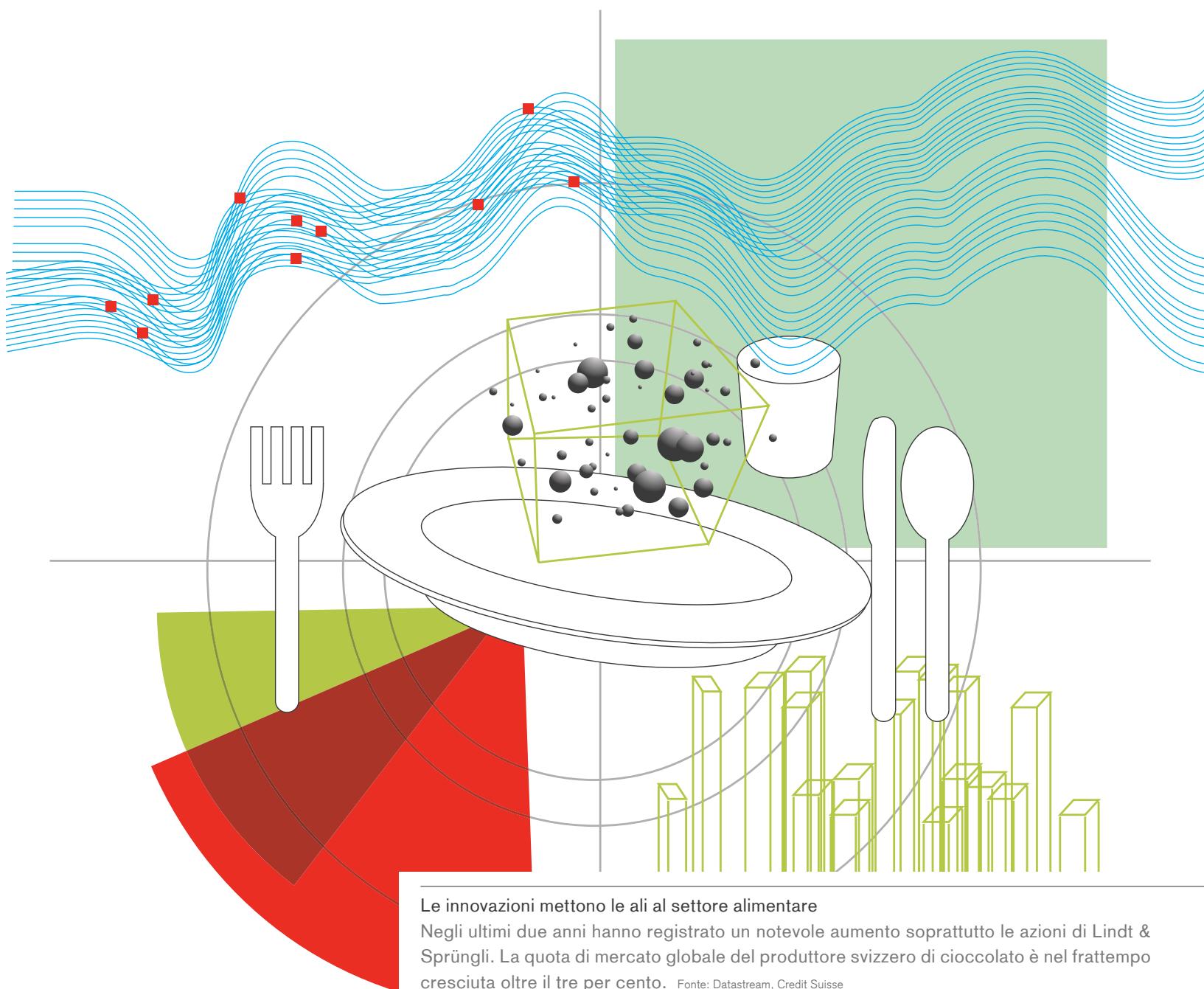
La velocità di reazione di Lindt & Sprüngli

Lindt & Sprüngli si è affermata come offerente di cioccolato nel segmento premium. Facendo leva sulla sua elevata forza innovativa e sulla progressiva presenza in nuovi mercati fertili per l'espansione, il produttore di cioccolato di Kilchberg è riuscito a generare nel corso degli anni tassi di crescita del fatturato dell'otto-nove per cento l'anno, trainati sia dal prezzo sia dai volumi. Al contempo i margini >

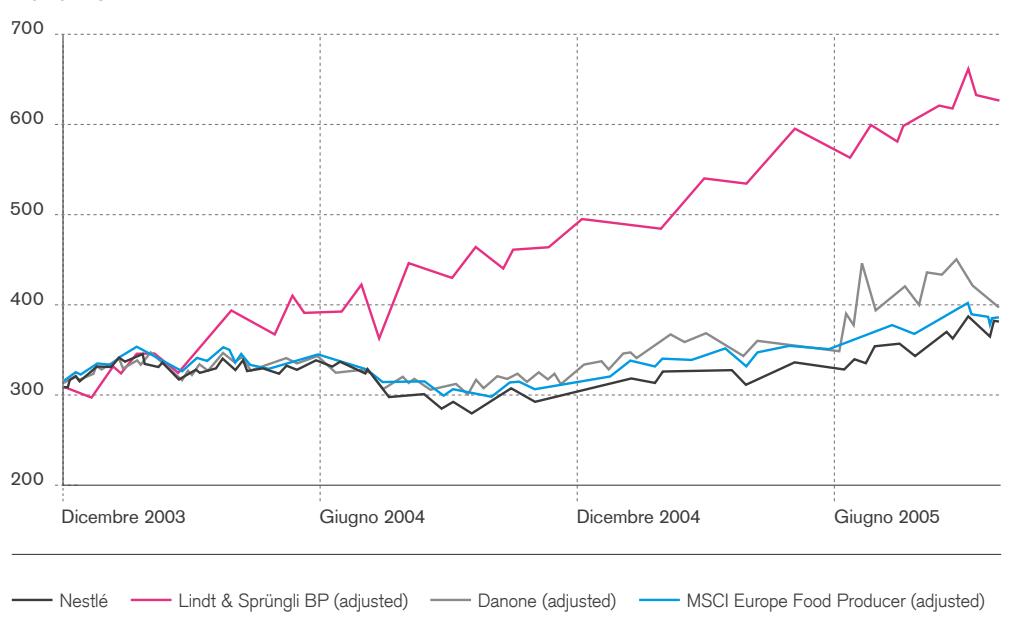
Olivier P. Müller
olivier.p.mueller@credit-suisse.com

«Più un prodotto è innovativo, minore è l'elasticità del prezzo sul fronte della domanda.»





Prezzo in CHF



Erich J. Windhab

Direttore dell'Istituto di scienze alimentari e nutrizionali, Politecnico di Zurigo

«Il fattore salute è determinante»



Quali tendenze si delineano nel campo delle innovazioni nel settore alimentare?

I prodotti tenderanno ulteriormente in direzione del «safe and healthy convenience food».

I generi alimentari devono essere di facile e rapida preparazione, sicuri dal punto di vista tossicologico e igienico, innocui dal profilo fisiologico-nutrizionale o addirittura benefici per la salute, e inoltre freschissimi. Il fattore salute è determinante: componenti particolari possono ridurre il rischio di malattie cardiovascolari o tumorali. Nella fabbricazione è inoltre essenziale essere tecnicamente in grado di produrre generi alimentari con le qualità auspicate in modo mirato e agevole.

Nel confronto internazionale, quale ruolo svolge la Svizzera in questo campo?
Un ruolo preminente. Aziende come Nestlé sono leader nella ricerca alimentare internazionale. Anche il Politecnico federale di Zurigo assume una funzione importante, così come «Swiss Food Net», una rete di contatti nella ricerca alimentare svizzera, che permette una collaborazione coordinata. Degna di nota è l'efficienza con la quale i risultati della ricerca universitaria confluiscono anche nei nuovi prodotti alimentari che giungono sugli scaffali dei grandi distributori.

L'ondata di alimenti biologici ha ormai superato lo zenit?

L'esistenza dei prodotti bio è ben radicata e fortemente legittimata. Una piccola espansione del settore è ancora possibile, ma in linea di massima sembra che il grado di saturazione sia stato raggiunto. Tuttavia, l'evoluzione futura dipenderà molto dall'andamento della situazione ambientale e dalle eventuali esigenze che ne deriveranno. os

operativi sono gradualmente aumentati e la quota di mercato mondiale è salita a un buon tre per cento. Grazie a una struttura decentrata con responsabili a livello nazionale, Lindt & Sprüngli è in grado di fabbricare prodotti innovativi con un time-to-market breve e di reagire rapidamente alle esigenze dei consumatori. Recentemente, ad esempio, ha lanciato la linea di prodotti «Excellence». Per la cura del prodotto è necessario rinnovare costantemente la ricetta, ma anche la confezione e il formato. Per questo motivo, a cadenza annua, ampia parte del portafoglio prodotti di Lindt & Sprüngli è sottoposta a un processo di rinnovo. Le innovazioni dovrebbero permettere all'azienda di continuare a esibire anche in futuro progressioni del fatturato annuo pari all'auspicato cinque-sette per cento, grazie ad aumenti sia di prezzo sia dei volumi. Il mercato si attende il relativo incremento della cifra d'affari e dei margini.

Latticini «sani» firmati Danone

Danone registra con regolarità tassi d'espansione del fatturato nettamente superiori alla media, originati dalla situazione dei prezzi e dei volumi. Il portafoglio di Danone si suddivide in tre comparti operativi (biscotti e prodotti cerealicoli, latticini freschi e bibite) con buone posizioni di mercato. Danone è leader mondiale nella produzione di latticini, numero uno mondiale nella produzione di acque minerali, ex equo con Nestlé, e secondo nel settore dei biscotti. In tutti e tre i comparti, ma in particolare nei latticini e in modo crescente anche nelle bibite, Danone si distingue per i suoi elevati contenuti d'innovazione. Nel ramo dei latticini vengono fabbricati sempre nuovi prodotti innovativi con l'aggiunta di benefiche sostanze complementari, come ad esempio Activia, Activia o Danacol, che abbassa il colesterolo. Nel settore delle bibite, il portafoglio delle acque minerali è stato completato con rivoluzionarie acque arricchite, bibite funzionali e acque minerali aromatizzate (Volvic) per fare in modo che il portafoglio delle acque minerali faccia da contrappeso alle bibite dolci.

Nestlé: non solo alimentari

In casa Nestlé il rinnovamento assume sempre maggiore rilievo e, durante la giornata degli investitori dello scorso giugno, il gruppo ha

nuovamente sottolineato che innovazione e capacità di rinnovarsi sono parte di una strategia fondata su quattro punti cardine. Nel quadro della sua trasformazione a livello strategico, la multinazionale di Vevey non si considera più esclusivamente produttore di generi alimentari di stampo tradizionale, bensì offerente di prodotti salutistici e benefici nel ramo food. Significativi di questo orientamento sono i termini «Nutrition» e «WellNes» nonché lo slogan «Good Food, Good Life» utilizzati da Nestlé. Nel quadro di questa evoluzione strategica, innovazione e rinnovamento giocano un ruolo chiave. Il gruppo ha lanciato svariati nuovi prodotti molto promettenti: ad esempio un gelato light, prodotto con la tecnologia slow-churned (a lenta agitazione), presso Dreyer's negli Stati Uniti, i Findus Hot Pockets e i Cailler Crédit Browne in Svizzera.

Il gruppo sta anche cominciando a raccogliere sempre più i frutti dei significativi investimenti operati nell'attività di ricerca e sviluppo (1,6 per cento del fatturato). I prodotti immessi sul mercato negli ultimi anni hanno registrato tassi di crescita del fatturato oltre la media e buoni margini. Il sistema Nespresso, lanciato negli anni Novanta, nei primi nove mesi del 2005 ha denotato un'impennata del fatturato del 30 per cento e nel 2006 dovrebbe contribuire con un miliardo di franchi svizzeri alla cifra d'affari globale. Oltre a un promettente portafoglio di nuovi prodotti, Nestlé dispone anche di cosiddetti «branded active benefits», che offrono benefici supplementari al consumatore (ad esempio LC1 o Bifidus BL, che rinforzano il sistema immunitario). Anche nel comparto delle acque minerali Nestlé ha dimostrato di essere un'azienda all'avanguardia, ad esempio con acque minerali in diversi gusti (Vittel, Contrex) o con aggiunta di essenze di erbe aromatiche.

L'innovazione resta un fattore decisivo

Concludendo, prevediamo che nell'industria alimentare l'abilità di adeguare sul lungo periodo il portafoglio prodotti per aumentarne la quota dei prodotti innovativi rappresenterà un fattore di crescente rilevanza: ciò favorirà a lungo termine anche il profilo di crescita e di rendimento dell'azienda. Siamo convinti che nel corso dei prossimi anni l'innovazione rappresenterà uno dei maggiori trend nel settore. <

<p>Im Weltinnenraum des Kapitals – Für eine philosophische Theorie der Globalisierung</p>	<p>Losing my Virginity – How I've Survived, Had Fun, and Made a Fortune Doing Business My Way</p>
	
<p>Di Peter Sloterdijk, edizione rilegata, 415 pagine, ISBN 3-518-41676-6; disponibile solo in tedesco</p>	<p>Di Richard Branson, brossurato, 370 pagine, ISBN 0-812-93229-3; disponibile anche in tedesco, ISBN 3-453-64005-5</p>
<p>Peter Sloterdijk si è definitivamente confermato nell'élite dei filosofi tedeschi dopo la pubblicazione nel 1999 di «Regeln für den Menschenpark». La sua opera più recente è dedicata a un'impresa «che non si sa se definire anacronistica o impossibile». Professore di estetica e filosofia, Sloterdijk ambisce nientemeno che a «tracciare i contorni di una teoria dell'era contemporanea».</p>	<p>L'autobiografia di Richard Branson prende avvio in un deserto e narra una delle avventurose e mediatiche escursioni, nella fattispecie in mongolfiera, per le quali Branson è noto come lo è per il suo impero commerciale. Il resoconto è intriso di tensione, sebbene sfoci talvolta in plateale verbosità. In lunghi passaggi vengono scodellate al lettore le reminiscenze della vita del celeberrimo magnate: crude realtà circa collocamenti borsistici, acquisizioni aziendali e fallimenti si alternano a cadute in pallone, traversate dell'Atlantico in motoscafo, acquisti di isole e, ripetutamente, com'è ovvio, aneddoti di iniziati dal mondo del rock. «L'industria del rock è il paradigma del più spietato capitalismo», fu costretto ad ammettere Branson appena affermato nel settore.</p>
<p>Avvertiamo subito che questo non è un libro da leggere in treno, a meno che l'intento sia quello di impressionare chi vi sta di fronte. Per dirla con il noto critico letterario tedesco Reich-Ranicki: «È un libro difficile!». Nel corso della lettura accade tuttavia di chiedersi se ad aver perso il filo sia stato il lettore oppure l'autore. Con la forza prorompente delle parole e una buona dose di umorismo, Sloterdijk incalza sul tema ormai trito della globalizzazione, che finora è stato analizzato prevalentemente solo sotto il profilo economico, e lo rivede nella sua – a proprio giudizio – giusta luce, essendo persuaso che «copie pirata dell'inconsapevolezza circolano liberamente nel mondo intero».</p>	<p>Self-made man, iniziò la propria carriera appena adolescente quale curatore di una rivista studentesca. Sul piede di guerra con la parola scritta per la sua dislessia, dovette provare le proprie competenze manageriali al telefono. Terminati gli studi, gestì, nell'ordine, una ditta di spedizione di dischi, il primo negozio di dischi, uno studio di registrazione, un marchio proprio, una casa editrice e una compagnia aerea: non esiste ramo commerciale che non abbia frequentato; Branson è un imprenditore purosangue. Sconcerta anche la sua filosofia in affari: «Se la realizzazione di utili è l'unico incentivo, meglio lasciar perdere. Un'attività commerciale deve coinvolgere personalmente, divertire e stimolare la creatività». Al fiuto per gli affari Branson affianca acume nelle relazioni con i media, i quali – proprio come questo libro – contribuiscono non poco alla sua fama di pirata nel mondo del business. Ruth Hafner</p>

Sigla editoriale: Editore Credit Suisse, Casella postale 2, 8070 Zurigo, telefono 044 333 11 11, fax 044 332 55 55 Redazione Daniel Huber (dhu) (direzione), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer (mb), Ruth Hafner (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Olivia Schiffmann (os), Andreas Thomann (ath), Rebecca Schraner (rs) (praticante) E-mail redaktion.bulletin@credit-suisse.com Internet www.credit-suisse.com/emagazine Marketing Verónica Zimnic, telefono 044 333 35 31 Progetto grafico www.arnolddesign.ch: Daniel Peterhans, Karin Bolliger, Urs Arnold, Georgina Balint, Arno Bandli, Benno Delvai, Renata Hanselmann, Annegret Jucker, Alice Kälin, Monika Isler e Petra Feusi (pianificazione ed esecuzione) Traduzione Servizio linguistico del Credit Suisse: Francesco Di Lena, Luigi Antonini, Benedetto Baldini, Michele Bruno, Deborah Cometti, Simona Fina, Alessandra Maiocchi, Fernando Mazzarelli, Simona Meucci, Antonella Montesi, Ezio Plozner, Stefania Scandella Inserzioni Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, telefono 044 683 15 90, fax 044 683 15 91, e-mail yvonne.philipp@bluwin.ch Tiratura certificata REMP 2004 129 620 Stampa NZZ Fretz 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), Monika Dunant (Head of Public Relations Credit Suisse), Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Insurance), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research Switzerland), Burkhard Varnholt (Head of Financial Products), Christian Vonesch (responsabile area di mercato clientela privata Zurigo) Anno 111 (esce 5 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.



Nikolaus Gelpke: «Riesco a sopportare le montagne solo quando mi ci trovo sopra».

Testo: Daniel Huber Foto: Thomas Eugster

«La Svizzera è estremamente cosmopolita»

Nell'universo della carta patinata le storie di successo sono una rarità. Un'eccezione che conferma la regola è senza dubbio la rivista tedesca «mare», interamente dedicata al pelago, inesauribile fonte d'ispirazione.
Fondatore, editore e caporedattore è lo svizzero Nikolaus Gelpke.

Bulletin: Mi dica di getto tre aggettivi che secondo lei descrivono la Svizzera.

Nikolaus Gelpke: Riservata, quasi timorosa e, nel contempo, estremamente cosmopolita.

Cosmopolita?

Non conosco altra nazione piccola e discreta quanto la Svizzera che sia tuttavia così incredibilmente internazionale. Prenda ad esempio il dialetto svizzero tedesco: per quanto ne so, nessun altro idioma riesce ad adattare e integrare così naturalmente termini provenienti da altre lingue, soprattutto dall'inglese. Che questo piaccia o meno, è un altro discorso. O guardi all'intera scena culturale: da questo punto di vista Zurigo e Basilea sono fortemente internazionali. Mentre ad Amburgo si cerca in tutti i modi di creare una simile apertura, ai bordi della Limmat è una realtà semplicemente sottintesa.

E come se lo spiega?

Posso solo avanzare delle supposizioni. Forse entra in gioco la tradizione storica, ma la

volontà di allargare i propri confini ristretti è certamente anche un tratto caratteristico degli svizzeri. In tal senso va però ricordato che spesso se lo sono anche potuti permettere.

Come svizzero, le mancano le montagne nella pianeggiante Germania settentrionale? Non molto a dire il vero. Riesco a sopportare le montagne solo quando mi ci trovo sopra. Ma la vita di tutti i giorni si svolge nella pianura, dove le montagne rappresentano perlopiù luoghi nebulosi e cupi. Giù a valle, circondato dalle cime, tendo addirittura a sentirmi un po' depresso. Qui sul Mar Baltico riesco meglio a soddisfare il mio forte bisogno di spazi aperti.

Ascoltando queste parole mi chiedo se si senta ancora svizzero...

Quando scherzo con gli amici, qui in Germania, mi piace ironizzare dicendo che gli svizzeri sono solo tedeschi con una marcia in più. E con ciò intendo dire più seri, affidabili e

puntuali. Sebbene nel frattempo abbia vissuto più a lungo in Germania che in Svizzera, continuo a riscontrare in me stesso caratteristiche che si presumono tipicamente svizzere, delle quali vado molto fiero. Per farle un esempio, per me è molto importante avere sotto controllo le spese. Provo una grande soddisfazione quando riesco a risparmiare, anche qui nella casa editrice. In effetti negli ultimi due anni sono riuscito a registrare netti miglioramenti a livello di bilancio grazie alla riduzione dei costi.

Non sta forse facendo di necessità virtù nel battere il sentiero del risparmio?

Da quando tre anni fa la rivista e l'attività televisiva e radiofonica sono state affiancate dalla casa editrice, il marchio «mare» è diventato decisamente più forte, il che naturalmente è positivo. Il tutto ha però comportato dei costi. La situazione non è drammatica, ma la pressione >

Nikolaus Gelpke
Fondatore e caporedattore di «mare»



«In riva al mare riesco meglio a soddisfare il mio forte bisogno di spazi aperti.»

finanziatori ci hanno imposto un limite temporale entro il quale dobbiamo impegnarci a riportare il bilancio in attivo.

Quanto c'è di svizzero nella sua rivista?
A dire il vero molto. Ho dato vita alla mia idea di un periodico dedicato al mare insieme a due svizzeri e a un tedesco. E noi tre svizzeri siamo cresciuti leggendo la rivista «du». Per farla breve, il «du» di allora ha lasciato tracce percettibili del nostro «mare». Il precedente caporedattore, Dieter Bachmann, in occasione della pubblicazione del primo numero di «mare» si è congratulato con noi e, intendendo farci un complimento, ha definito il prodotto una buona copia della sua rivista.

Da un punto di vista commerciale, la rivista «du» non è davvero un buon esempio. Di recente è stata venduta dall'editore Tages Anzeiger per lo scarso seguito ottenuto. Cosa vi distingue da loro?

I temi che affrontiamo si rivolgono a un target più ampio. Per esempio il prossimo anno dedicheremo un intero numero ai delfini e non a un qualche argomento esotico. Facciamo inoltre attenzione che i nostri testi non siano troppo lunghi. Il vecchio «du» aveva fatto dei testi prolissi il suo marchio di fabbrica. Noi intendiamo essere una rivista di reportage culturali. Esiste tuttavia un altro elemento che gioca a sfavore della rivista «du»: le riviste svizzere fanno molta fatica ad affermarsi sul mercato tedesco e, quando riescono a penetrarvi, mantengono posizioni decisamente marginali.

Per non parlare delle riviste austriache, del tutto inesistenti.

In altri termini: come svizzero devo andare in Germania per far emergere una nuova rivista, poiché gli svizzeri leggono ed acquistano volentieri una rivista tedesca, ma non il contrario.

Interessante, no? Ciò che è ancor più interessante è che i giornalisti svizzeri e austriaci sono presenti in gran numero nel panorama giornalistico tedesco.

E poi, ci voleva proprio uno che viene da un paese non toccato dal mare a portare in Germania del Nord una rivista che parla di mare?

La gente di mare è quella che meno se ne interessa. Lo trovano ogni giorno fuori dalla porta e spesso lo rifuggono, poiché il mare porta con sé anche brutto tempo e forti venti.

Per loro è una presenza del tutto normale. Alcuni non sanno nemmeno nuotare. Quando si prova una passione per qualcosa, invece, spesso riguarda una realtà lontana dal proprio quotidiano.

Il mare ha anche lati oscuri, per esempio è sempre più inquinato e vittima di un sovrastruttamento ittico. Si legge molto poco a tal proposito sulla vostra rivista. Può spiegarmene il motivo?

Non sono assolutamente d'accordo con questa affermazione. Trattiamo continuamente tematiche ecologiche o politiche importanti. Ma molti non le percepiscono in quanto tali. La gente è abituata a ricevere informazioni artefatte sui temi ecologici o politici più gravi. Noi trattiamo queste tematiche esattamente come tutte le altre, anche dal punto di vista della qualità delle immagini e della grafica. Perché mai un articolo culturale dovrebbe avere uno stile più accurato di un servizio dedicato all'ecologia?

Ha parlato del suo forte bisogno di spazi aperti. Perché anziché studiare biologia marina non è semplicemente diventato capitano?

È stato il mio mentore a consigliarmi in tal senso: Elisabeth Mann Borgese, figlia minore di Thomas Mann. Una presenza di enorme importanza per la mia crescita e una donna con una carica vitale incredibile, il cui progetto di vita è stato quello di rendere il mondo un luogo più giusto. Per lei il mare ha giocato un ruolo fondamentale.

Dove ha conosciuto Elisabeth Mann Borgese?

Tramite un'amica di mia madre. Già a sei anni mi era chiaro che da grande avrei avuto a che fare con il mare. Dopo aver concluso la maturità, questa amica di famiglia mi consigliò di rivolgermi a Elisabeth Mann Borgese, convinta che avrebbe potuto aiutarmi. Alla fine sono andato da lei ad Halifax, dove mi sono fermato per quasi un anno, dapprima come dog-sitter per i suoi sette cani di razza Setter irlandese e poi come archivista della sua biblioteca che, oltre a libri e numerosi scritti e manoscritti dei fratelli, raccoglieva migliaia di libri sul mare. È lì che mi sono fatto un'enorme cultura marittima. Elisabeth mi ha quindi consigliato di crearmi delle solide basi, studiando per esempio biologia marina. È ciò che ho fatto a Kiel, dove vivo tuttora. <

Cenni personali

Il 43enne Nikolaus Gelpke cresce a Zurigo. Dopo la maturità si trasferisce ad Halifax, dove affianca per quasi un anno la studiosa di oceanografia Elisabeth Mann Borgese. Su suo consiglio, decide di continuare gli studi di biologia marina a Kiel. Più avanti, fra le altre cose, si cimenta nella costruzione di una barca a vela, si guadagna da vivere come sommozzatore e insieme a Jacques Piccard esplora i fondali del Lago Lemano a bordo di un sommergibile. Nikolaus Gelpke vive con la moglie e i due figli a Kiel, direttamente sul mare.

KLAFS
Gli specialisti del wellness

«mare», impero multimediale

In principio fu la rivista. Oggi «mare» significa televisione, radio, libri interattivi, album fotografici e casa editrice.



Presentazione in grande stile alla fiera del libro di Francoforte nel 1998: il n. 10 della rivista «mare» dedicato alla Svizzera.

Nell'estate del 1994 Nikolaus Gelpke parla per la prima volta in termini concreti, con alcuni amici, della sua idea di pubblicare una rivista dedicata al mare in tutti i suoi aspetti.

Poiché non riesce a destare l'interesse di nessun editore importante, nell'autunno del 1996 lo svizzero fonda una sua propria casa editrice. Il nome «Dreiviertel Verlag» (Edizione Trequarti) si ispira al fatto che tre quarti della superficie terrestre sono coperti dal mare.

Il 9 aprile 1997 vede la luce il primo numero di «mare» incentrato sul tema «Transatlantico». La nuova rivista si autoproclama «l'insolito punto di vista del mare» e a tale scopo si prefigge di applicare uno stile narrativo «informativo, senza tempo, quasi contemplativo, letterario». Il successo dà presto ragione ai suoi fondatori. Il numero 4 dedicato alla «gente di mare» riceve numerosi premi per la fotografia, lo stile tipografico e le storie trattate. Nel 1998, il numero 10 della rivista si presenta alla fiera del libro di Francoforte con una copertina di

grande impatto dedicata alla Svizzera, quell'anno paese ospite della fiera. Nel contempo «mare» viene lanciata sul mercato svizzero con una copertina quanto meno bizzarra a colpi di cartelloni pubblicitari. La tiratura della rivista, pubblicata sei volte all'anno, ammonta nel frattempo a circa 40 000 esemplari, metà dei quali destinati agli abbonamenti. Poiché «mare» non punta all'attualità, i singoli numeri sono sempre disponibili nello shop online, mentre le pubblicazioni degli albori sono diventate pezzi da collezionismo, acquistabili anche mediante aste online su eBay e valutate fino a 350 euro.

«mare» non rimane però solo una rivista ma continua a crescere fino a diventare un piccolo impero multimediale. E così, il 25 gennaio 2001, va in onda la prima puntata televisiva. Le trasmissioni, prodotte in collaborazione con la rete televisiva NDR, vengono diffuse una volta al mese. Un anno più tardi Gelpke fonda insieme a Nikolaus Hansen la casa editrice «mare» e presenta alla fiera del libro il primo programma editoriale. Nel gennaio 2004 «mare» diventa anche emissione radiofonica. Con questo nome Radio Bremen/Nordwestradio produce, sotto la propria regia, una trasmissione di due ore, in onda due volte al mese.

Oltre alla rivista, alle trasmissioni televisive e radiofoniche e alla casa editrice, esistono anche libri interattivi da ascoltare e, da poco, videocassette acquistabili in abbonamento. La prossima mossa di «mare», in linea con il tema trattato nel primo numero, potrebbe essere il salto oltre oceano, al di là dei confini della lingua tedesca. Al momento sono in corso trattative per la licenza con un'importante casa editrice statunitense. dh

Bulletin sorteggia su emagazine cinque esemplari del numero ormai esaurito dedicato alla Svizzera:
www.credit-suisse.com/emagazine
(rubrica «Concorsi»).

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/Località _____

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, Clarens VD, Dietikon ZH.

@proposito

Zut alors!

marcus.balogh@credit-suisse.com



Svizzera, Svizzera: il tema in primo piano di questo Bulletin è troppo invitante per non dedicarvi anche questa rubrica. Si parla spesso di comunità Internet, villaggio globale, abolizione dei confini. Posso quindi pensare che Internet sia in grado di dissolvere anche le peculiarità delle diverse regioni linguistiche della Svizzera? Dato che Google, politicamente ipercorretto, offre una pagina d'accesso per ogni regione linguistica svizzera, decido di svolgere una piccola indagine faziosa e assolutamente non rappresentativa.

Interpellata su «Svizzera» e «Internet», la pagina germanofona palesa una chiara propensione alla sobrietà. Tra i risultati ottenuti figura un sito della chiesa cattolica consacrato all'argomento «Internet e comunicazione», seguito da quello dell'amministrazione pubblica www.ch.ch. Più sobri di così non si

può. Solo più avanti la faccenda diventa interessante, se non addirittura bucolica. Spicca infatti il link alla hotline sui lupi, appositamente creata per i pastori di pecore in Svizzera e le loro specifiche esigenze, mentre il sito dell'associazione svizzera degli amici della tartaruga mi mette in guardia dal regalare ai bambini questi teneri animaletti corazzati.

I ticinesi e i romandi, dal canto loro, danno precedenza ai piaceri della vita. Al quarto posto dei risultati ottenuti mediante la pagina d'accesso della Svizzera francese figura infatti il sito dell'Association Suisse des Musiciens, l'associazione professionale dei musicisti svizzeri, e più avanti fa capolino un sito dedicato alla produzione del Gruyère. La pagina italo-fona esordisce invece con un dossier sul tema «la lingua italiana in Svizzera», per poi inoltrarsi alla scoperta de «il lupo in Internet e in Svizzera». Insomma, anche qui si «balla coi lupi»!

La differenza è lampante: da un lato informazioni e avvertimenti, dall'altro musica, formaggio e lupi. L'Internet della Svizzera romanda e italiana sembra quindi molto più spassosa di quella svizzera-tedesca. Che il www abbatta le frontiere meno di quanto si pensi? E Röschtigraben e affini esistono anche nella rete? Lo svizzero romando potrebbe dire: zut alors! (quasi centomila hit in Google con questa esclamazione). Da buon svizzero tedesco ho qualcosa di più raffinato. A chi mi vuol far credere che Internet sia una grande spatola che livella tutte le differenze rispondo con un'imprecazione molto svizzero-tedesca anche se non del tutto politicamente corretta. La combinazione giusta mi viene suggerita da www.schimpfmaschine.ch (sito di imprecazioni in svizzero-tedesco). Cosa ne dite di: Du samtweich durchgeknallter Schiessbuden-Desperado?!

emagazine



Forum online: il mondo dei derivati

Molti investitori sono di fronte allo stesso dilemma: desiderano approfittare dei movimenti al rialzo sui mercati finanziari, valutari e delle materie prime, ma il rischio di una perdita significativa li dissuade dall'effettuare un investimento. Le alternative tuttavia non mancano, ad esempio sotto forma di derivati. Anche se considerati assai rischiosi da molti investitori, la maggior parte di questi strumenti finanziari persegue l'esatto contrario, ossia la protezione dalle perdite. Attualmente il mercato offre un'ampia gamma di prodotti in grado di aderire anche ai più disparati profili di rischio. emagazine organizza un forum sui derivati, nel quale un esperto risponderà alle vostre domande su questa forma d'investimento.

Partecipare è semplice: basta che sottoponiate una domanda al nostro esperto e non appena la risposta sarà attivata nel forum sarete avvertiti per e-mail. Vengono pubblicati solo il nome e il cognome del partecipante e non l'indirizzo e-mail.

Data

Il forum è attivato fino al 20 gennaio 2006.

Esperti

Hans-Georg Vetterlin, Head Structured Derivatives, Credit Suisse

Partecipazione

Il forum è aperto a tutte le persone residenti in Svizzera; non è necessario essere clienti del Credit Suisse.

Link

www.credit-suisse.com/emagazine (rubrica «Finanza»)

— Perché la cosa più preziosa è il futuro.



Risparmio previdenziale con garanzia. Le soluzioni della Winterthur si adeguano con flessibilità alle esigenze della vostra vita.

Costruite ora il vostro futuro finanziario in base ai vostri desideri. Grazie a un obiettivo di risparmio garantito e a una copertura previdenziale su misura. Telefono 052 261 50 50, www.winterthur.com/ch oppure direttamente dal vostro consulente.

Siamo al vostro fianco.

— **winterthur**



In Svizzera non ci sono re. Se vi sentite tali, significa che i nostri consulenti d'investimento hanno raggiunto il proprio obiettivo.

Da 250 anni la Banca Leu si pone obiettivi ambiziosi e mira a un unico scopo: superare le vostre elevate aspettative. Prima di allestire il vostro profilo d'investimento e di fissare con voi la strategia da perseguiere, ci accertiamo di aver compreso a fondo voi e i vostri obiettivi. In virtù del nostro processo sistematico, il vostro profilo d'investimento e la strategia non vengono fissati una volta per tutte, bensì sottoposti a un aggiornamento ricorrente. Saremo lieti di illustrarvi nel dettaglio tutti i vantaggi offerti dal nostro istituto nel corso di un colloquio personale. Banca Leu SA, Bahnhofstrasse 32, 8001 Zurigo, telefono 044 219 11 11, www.leu.com

Benvenuti nel Private Banking.

Bank Leu
dal 1755

