

L'INTERVISTA / ANDREAS GERBER / presidente SVC

# «Fornire input stimolanti»

## Signor Gerber, quali sono gli obiettivi dello Swiss Venture Club?

«Lo SVC si propone di promuovere le PMI svizzere e l'imprenditoria offrendo agli imprenditori di successo in Svizzera input stimolanti e una grande piattaforma di networking. Con il Prix SVC sosteniamo in particolare le migliori PMI nelle varie regioni, che ottengono così visibilità e riconoscimento pubblico. La nostra rete è anche un'opportunità per gli imprenditori di scambiare idee e opinioni».

## Va da sé che il tema dell'innovazione è di cruciale importanza per le PMI svizzere. Come giudica le loro capacità in questo campo?

«Le aziende svizzere sono generalmente molto innovative. Senza un ripensamento continuo del modello di business nonché dei prodotti e della qualità, sarebbe molto difficile per le aziende svizzere competere nel confronto internazionale. In linea generale, sono stato molto colpito dalla flessibilità e dall'atteggiamento positivo con cui molte PMI hanno affrontato la crisi pandemica. Cogliere positivamente ogni opportunità e trarre il meglio dalla situazione sono formule che porteranno al successo anche dopo il coronavirus».

## Come si possono affiancare le aziende sotto questo importante aspetto per migliorare?

«Come associazione di PMI, possiamo ispirare l'ampia comunità imprenditoriale con le storie di successo che vedono protagonisti i vincitori del Prix SVC. Le ricette per il successo possono essere replicate ed è possibile trarre insegnamento dalle esperienze



**La nostra rete è anche un'opportunità per scambiare idee e opinioni**

maturate. È questo appunto il fine dichiarato dello scambio di esperienze che intercorre nella nostra rete. Infine, ma non per questo meno importante, la partnership siglata con i cinque Gold Partner dello SVC offre agli imprenditori la possibilità di beneficiare del know-how di esperti in settori chiave dell'attività imprenditoriale».

## L'aspetto della visibilità è cruciale anche nel settore delle PMI. A suo giudizio questo fattore è sufficientemente considerato dalle piccole e medie imprese?

«È proprio su questo versante che sta avvenendo un grande cambiamento in questo momento. Per numerose PMI le fiere pubbliche e campionarie erano una piattaforma importante per presentare i loro prodotti e la loro azienda e questi eventi sono stati fortemente limitati dalla pandemia, mentre alla digitalizzazione è stato impresso un impulso straordinario. Penso che in numerose aziende ri-

sieda ancora un potenziale da sfruttare».

## Il tema delle start-up è molto popolare in Svizzera. Ma ritiene che si faccia abbastanza per favorirne e sostenerne lo sviluppo?

«Negli ultimi decenni il movimento delle start-up in Svizzera ha espresso una forte crescita. La collaborazione tra università ed economia è stata intensificata a ciclo continuo e al tempo stesso in Svizzera c'è oggi molto più capitale d'investimento a disposizione delle start-up. A mio giudizio un potenziale alberga tuttora nel crescente contesto normativo».

## I finalisti del Prix SVC Svizzera italiana provengono dai settori più disparati. Cosa la colpisce in particolare?

«A ogni Prix SVC nella Svizzera italiana sono sempre stupito dalla varietà delle aziende insediate in questa parte del Paese. Anche quest'anno abbiamo sei imprese eccellenti in finale: Agrilor, un innovativo produttore di vini; Campofelice, il più grande camping e glamping village della Svizzera; Fontana Print, che rappresenta il settore editoriale e grafico; poi Jetpharma, un'azienda farmaceutica a vocazione mondiale; R. Audemars, attiva da oltre 120 anni nel campo dei microcomponenti; e infine abbiamo Tecnomec come esponente del settore della meccanica di precisione. Queste aziende dimostrano che in Ticino operano molte imprese innovative. Con il Prix SVC vogliamo farle conoscere meglio, perché offrono posti di lavoro e di apprendistato e forniscono una prestazione straordinaria anche in situazioni difficili, contribuendo alla crescita della piazza economica svizzera».