



PRIX SWISS VENTURE CLUB

SVIZZERA ITALIANA 2022



1



Tecnomec

Stabio

2



Jetpharma

Balerna

3



R. Audemars

Cadempino



Pronti per l'ambiente

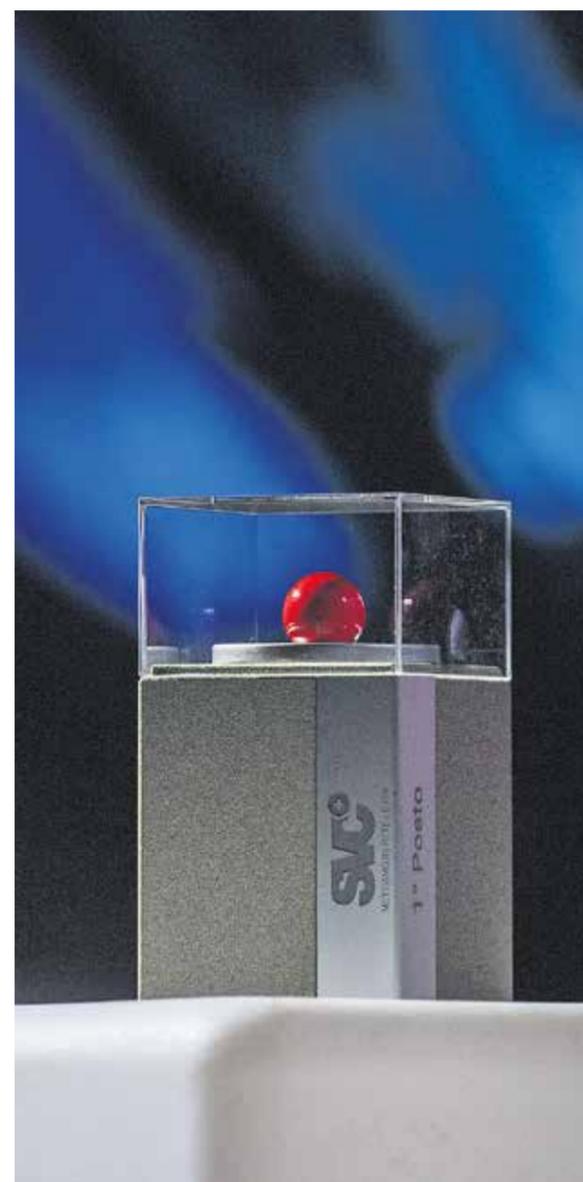
Gestiamo la nostra rete con il 100% di elettricità rinnovabile e ci impegniamo per una maggiore sostenibilità. Da subito anziché un giorno.

swisscom

swisscom.ch/climate-neutral-now



INDICE



4 **Quella miscela rossocrociata**

LINO TERLIZZI

8 **La Tecnomec vince la corsa**

GIAN LUIGI TRUCCO

13 **«PMI, presenza che crea valore»**

INTERVISTA A MARZIO GRASSI
DI ROBERTO GIANNETTI

15 **«Fornire input stimolanti»**

INTERVISTA AD ANDREAS GERBER
DI ROBERTO GIANNETTI

17 **I sei finalisti**

GIAN LUIGI TRUCCO

Tecnomec SA	Agriloro SA
Jetpharma SA	Campofelice SA
R. Audemars SA	Fontana Print SA

IMPRESSUM

Editore
Società editrice
del Corriere del Ticino
Via Industria, 6933 Muzzano
cdt.ch

Direttore responsabile
Paride Pelli
Fotografie della serata
Ti-Press
Studiopagi.ch

Progetto, impaginazione e stampa
Centro Stampa Ticino
Via Industria, 6933 Muzzano
Tel. 091960 33 83
centro.stampa@cstsa.ch

L'EDITORIALE

Quella miscela rossocrociata

L'ECONOMIA ELVETICA STA MOSTRANDO ANCORA UNA VOLTA LA SUA MARCATO CAPACITÀ DI TENUTA SPINTA ALL'INNOVAZIONE E DIVERSIFICAZIONE DI ATTIVITÀ E MERCATI TRA I FATTORI DI SUCCESSO LA RILEVANZA DEL MONDO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE ALL'INTERNO DEL TESSUTO SVIZZERO

LINO TERLIZZI

L'ondata pandemica ha colpito tutte le economie, dunque inevitabilmente anche quella svizzera, che però pure in questo caso è riuscita a tenere meglio di molte altre. L'economia elvetica ha in generale limitato la caduta nel 2020 ed è poi risalita in modo deciso nel 2021, ritrovando nel complesso in tempi brevi i livelli del 2019, ultimo anno pre pandemia. Ci sono state difficoltà anche alle latitudini elvetiche, certo. Alcuni settori hanno sofferto di più, altri di meno. Ma il quadro complessivo del complicato biennio pandemico per la Svizzera è quello di una sostanziale tenuta, su alcuni versanti anche superiore alle previsioni iniziali.

Ora si aggiungono altre sfide, in particolare il ritorno di una accentuata inflazione a livello internazionale e i contraccolpi legati alla guerra in Ucraina provocata dall'invasione russa. Pandemia e lockdown inoltre non sono completamente usciti di scena, ci sono code consistenti in questi mesi, in particolare nell'area asiatica e soprattutto in Cina. Anche la Svizzera naturalmente deve affrontare per la sua parte queste sfide. Ma dati e fatti mostrano che l'economia elvetica continua ad avere molte frecce al suo arco.

L'inflazione, che molti sbagliando negli anni scorsi hanno indicato come fattore ormai fuori causa, crea incertezze sia per i consumi sia per gli investimenti, tuttavia il sistema Svizzera ha meccanismi consolidati che sono in grado quantomeno di limitarla. Il rincaro sale anche in Svizzera, ma non ai livelli che si stanno registrando in molti altri Paesi industrializzati. Il freno all'indebitamento pubblico e la forza della moneta nazionale sono tra gli elementi che contribuiscono a limitare l'inflazione. Avere conti pubblici in ordine ha d'altronde anche consentito alla Svizzera di



Marzio Grassi, responsabile Credit Suisse Regione Ticino, presidente della giuria Prix SVC della Svizzera italiana.



La Svizzera italiana fa la sua parte, le eccellenze qui non mancano

destinare senza eccessivi problemi risorse a sostegno dell'economia durante la caduta pandemica.

Il franco è molto forte e crea talvolta alcuni problemi alle esportazioni elvetiche, la Banca nazionale svizzera ha cercato negli anni di frenarne l'ascesa, anche pagando un prezzo non secondario in termini di acquisti di valute estere e di tassi di interesse negativi. Bisogna però dire che l'export svizzero, che si basa in larga misura su beni e servizi ad alto valore aggiunto, è riuscito nel complesso a mantenere buone posizioni. Ora, con la crescita del rin-

caro nel mondo, si vede inoltre meglio uno dei vantaggi principali del franco forte, cioè il contenimento dei costi dell'import e dunque la barriera che di fatto si crea contro l'importazione di inflazione.

La guerra in Ucraina causata dall'invasione russa ha anzitutto un costo in termini di perdite umane, poi ha anche un costo in campo economico. Gli scambi globali, in forte ripresa nel 2021, subiscono rallentamenti rispetto al ritmo che avevano acquisito. I tempi del superamento delle strettoie nelle catene di rifornimento si allungano e ciò, insieme alle tensioni che colpiscono in particolare i settori delle fonti di energia e dei beni agroalimentari, contribuisce ad un'inflazione che aveva già cominciato a crescere. La Svizzera guadagna circa un franco su due grazie ai suoi scambi con l'estero, è quindi coinvolta nelle sfide poste dallo scenario internazionale come e più di altri. Anche attual-



mente, però, le previsioni delle maggiori istituzioni economiche indicano per la Svizzera un rallentamento rispetto alla crescita prevista, sì, ma nel contempo ancora una buona capacità di tenuta economica.

Dietro questa capacità di tenuta, e più in generale dietro il successo di lungo periodo della Svizzera in campo economico, c'è una miscela composta da vari fattori. Tra questi ci sono l'affidabilità e la stabilità del sistema Paese, l'attenzione al mondo dell'economia, alla ricerca e all'innovazione, la coesione sociale. Ma tra i fattori del successo elvetico c'è anche la capacità di diversificare, in tre direzioni principali: diversificazione fra grandi, medie, piccole imprese; diversificazione fra industria, finanza, commerci; diversificazione sul piano delle attività d'impresa, cioè di prodotti e servizi e di mercati di sbocco.

Queste tre direzioni di diversificazione si intrecciano e contribuiscono a rendere per alcuni aspetti molto particolare il tessuto dell'economia elvetica. E ciò vale, all'interno del quadro elvetico, anche per il tessuto specifico dell'economia della Svizzera italiana. Lo Swiss Venture Club (SVC), con le sue attività e con il Premio che riguarda con le sue articolazioni le diverse regioni linguistiche svizzere, è in un certo senso uno specchio della diversificazione nel campo economico elvetico e

contribuisce a evidenziare la realtà e le dinamiche di quest'ultimo. L'azione dello Swiss Venture Club, che si concretizza anche nel lavoro di rete e nello scambio di idee tra imprenditori, oltre che appunto nel Premio per le imprese eccellenti, consente di avere un quadro ampio dell'economia rossocrociata. E la Svizzera italiana fa parte pienamente di questo quadro, in chiaro contrasto con alcuni luoghi comuni sbagliati che la vorrebbero sempre marginale nell'ambito svizzero. La realtà è invece diversa, nella Svizzera italiana ci sono molti esempi di imprese eccellenti e il



Il Premio SVC, un riflettore acceso sulle realtà aziendali più dinamiche

Premio SVC contribuisce a far meglio conoscere questa realtà.

Si diceva della diversificazione fra grandi, medie e piccole imprese. La Svizzera è conosciuta anche come Paese di multinazionali e grandi imprese, queste rappresentano certamente una parte importante della realtà economica elvetica. Ma il quadro sarebbe incompleto se non si dicesse che anche le piccole e medie imprese

(PMI) hanno un ruolo importante nell'economia svizzera. Le attività economiche e l'occupazione nella Confederazione sono collegate per larghe quote alle PMI. Senza togliere nulla alla rilevanza delle multinazionali e delle grandi imprese, bisogna dire che sarebbe un errore pensare che venga solo da quest'ultime l'innovazione nei prodotti e nei servizi; le piccole e medie imprese danno un contributo spesso importante anche su questo terreno. Contraddicendo nei fatti i luoghi comuni sbagliati sul suo presunto esser marginale, la Svizzera italiana ha fatto e fa la sua parte. Avere proprie specificità non significa dover essere in secondo piano. Come area di frontiera, la Svizzera italiana ha al tempo stesso specifici problemi e specifiche opportunità. La vicinanza con l'Italia, e in particolare con il tessuto economico del Nord della Penisola, può dare sfide di rilievo ma dà anche spazi importanti per l'iniziativa di molte imprese. La capacità di limitare le difficoltà e di accentuare le opportunità è un contributo per far andare avanti la Svizzera italiana, insieme alla Svizzera nel suo complesso. Le sfide, legate allo scenario vicino ma anche agli scenari più lontani, non mancheranno anche in futuro. Ma, come indicano anche le realtà messe in evidenza dal Premio SVC, l'economia svizzera sta intanto confermando la sua tenuta e la sua capacità di adattarsi e di mantenersi dinamica.



In senso orario: Stefano Martinoli della Jetpharma, seconda classificata, con Gianfranco De Santis di TeleTicino. Iarno Mapelli della Tecnomec, prima classificata, con Marzio Grassi e Andreas Gerber di Credit Suisse. Mirko Audemars della R. Audemars sale sul palco per ritirare il terzo premio. Sotto due momenti della serata con Roberto Pesare, direttore Emil Frey Noranco e membro della giuria con Sara Bellini di TeleTicino.



LA SERATA

La Tecnomec vince la corsa

LA SOCIETÀ DI STABIO SI ASSICURA IL PRIMO PREMIO DEL PRIX SVC SVIZZERA ITALIANA 2022, GIUNTO QUEST'ANNO ALLA NONA EDIZIONE – SUL PODIO ANCHE LA JETPHARMA DI BALERNA E LA R. AUDEMARS DI CADEMPINO – SEI LE FINALISTE SELEZIONATE TRA UN CENTINAIO DI PMI ECCELLENTI E INNOVATIVE

GIAN LUIGI TRUCCO

Il premio Swiss Venture Club (SVC) Svizzera italiana 2022 va alla Tecnomec di Stabio, attiva nel settore della meccanica di precisione, con una particolare specializzazione nella metrologia. A rappresentarla durante la serata di premiazione a Palazzo dei Congressi a Lugano è stato il direttore Iarno Mapelli. Al secondo posto si è qualificata la Jetpharma di Balerna, che offre servizi di micronizzazione di principi attivi farmaceutici ad operatori terzi, rappresentata da Stefano Martinoli, membro del CdA. Terzo posto per la R. Audemars di Cadempino, evolutasi attraverso le generazioni dal comparto orologiero verso i microcomponenti ad alta tecnologia per il settore medicale. Presente il suo CEO Mirko Audemars.

Le altre tre aziende entrate nella rosa delle finaliste del premio di quest'anno sono la Agriloro, col suo direttore Jacques Perler, impresa vitivinicola che produce e commercializza vari tipi di vini e distillati frutto di tecnica avanzate ed ecologiche. La Campofelice, grande campeggio e struttura turistica di Tenero, guidata da Simone Patelli. E la Fontana Print attiva nell'industria grafica con una vasta gamma di produzioni sia commerciali che editoriali, rappresentata dal condirettore Ruben Fontana.

Il primo classificato si aggiudica il premio offerto da Credit Suisse, un viaggio in Asia entro un team di imprenditori che offre uno spaccato esclusivo delle economie e delle realtà aziendali locali, oltre naturalmente a svariate opportunità di contatto e di networking. Ma non solo: Tecnomec vince anche il premio messo in palio dalla SUPSI, cioè un buono valido per uno o più corsi di formazione continua del valore di 12.500 franchi.



Il premio per il secondo classificato è stato offerto dalla Ernst & Young: un viaggio imprenditoriale sull'arco di più giornate insieme a colleghi di culture diverse, nel quadro del programma «Entrepreneur of the Year» organizzata ogni anno dalla società di consulenza. R. Audemars, quale terzo classificato, vince il premio posto in palio da Swisscom: potrà scegliere fra vari eventi con piattaforme dedicate a musica, e-sport, calcio, cinema, oppure accedere ad un workshop aziendale speciale.

Alle altre tre aziende finaliste va un premio speciale offerto dalla Emil Frey, un buono del valore di 3.000 franchi da usare entro 18 mesi nelle diverse filiali del Gruppo Emil Frey. Queste aziende beneficiano inoltre dell'opportunità di partecipare ad un workshop creativo organizzato da La Mobiliare nel castello di Thun od al Museo Cantonale di Belle Arti di Losanna.

A tutti è stato poi fatto omaggio di un set di penne personalizzate offerte da Caran d'Ache.

L'ultima volta nel 2019

È dal 2006 che lo Swiss Venture Club assegna ogni due anni il Prix SVC Svizzera italiana, giunto ora alla 9. edizione. La precedente edizione, a causa della pandemia, aveva avuto luogo nel 2019. Le sei aziende finaliste sono il risultato di un

lungo processo che inizia più di un anno prima, e che vede la giuria impegnata nella selezione fra una lista iniziale di 100 imprese, con analisi della documentazione, incontri e visite in loco, fino alla scelta di 20 ed infine delle 6 finaliste. Per l'area ticinese la giuria è stata presieduta da Marzio Grassi, responsabile regionale SVC per la Svizzera italiana e responsabile regionale del Credit Suisse.



Una rosa di finaliste diversificata che coniuga tradizione ed innovazione tecnologica ticinese

Altri membri sono stati Luca Albertoni, direttore della Camera di Commercio ticinese, Lorenza Bernasconi, managing director del Gruppo Sicurezza, Erico Bertoli, partner di EY e responsabile della sede di Lugano, Beatrice Fasana, managing director della Sandro Vanini, Carlo Hildenbrand, direttore di Swisscom Business Ticino, Daniele Lotti, presidente della direzione della Società Elettrica Sopracenerina, Michele Masdonati, Agente Generale de La Mobilia-

re, Roberto Pesare, direttore della Emil Frey di Noranco, Giambattista Ravano, direttore Ricerca e Innovazione della SUPSI, Stefano Rizzi, direttore della Divisione Economia del DFE e Lino Terlizzi, editorialista del Corriere del Ticino e corrispondente de Il Sole 24 Ore.

Durante l'evento, condotto dai giornalisti Sara Bellini e Gianfranco De Santis, André Helfenstein, CEO di Credit Suisse (Svizzera), in collegamento streaming, ha sottolineato il carattere peculiare del tessuto aziendale ticinese, le cui 35.000 imprese si caratterizzano per la varietà del business che conducono e la capacità di coniugare tradizione ed innovazione.

Gli ha fatto eco Christian Vitta, direttore del DFE, che ha enfatizzato le capacità di recupero che l'economia cantonale ha mostrato in occasione della crisi pandemica, sottolineando tuttavia come ad essa sia succeduta una fase critica di tipo diverso, in quanto i mutamenti strutturali e geopolitici in corso appaiono destinati a mutare gli scenari in modo drastico.

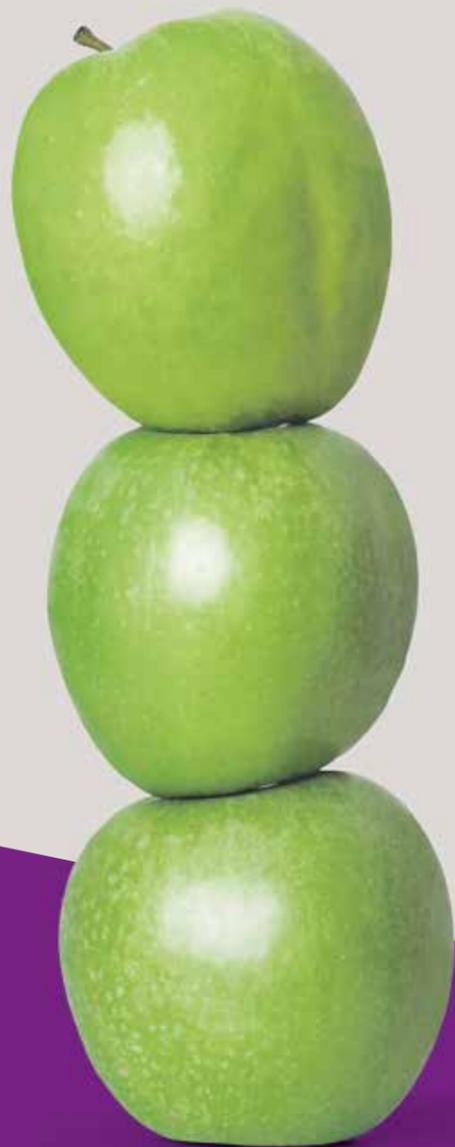
Da parte sua Michele Foletti, sindaco di Lugano, ha puntualizzato come, accanto alla spinta innovativa che il mondo imprenditoriale mostra, anche le istituzioni pubbliche debbano ormai orientarsi nella stessa direzione, indicando le iniziative che la città sta avviando, pur «prendendosi qualche rischio» ha aggiunto.



In senso orario: i due presentatori della serata con il Consigliere di Stato Christian Vitta ed il sindaco di Lugano Michele Foletti. Gli altri tre finalisti: Jacques Perler della Agriloro, Simone Patelli della Campofelice Camping Village e Ruben Fontana della Fontana Print. Sotto la gremitissima sala del Palazzo dei Congressi di Lugano.



Una cassa
pensione
che cresce
con voi.



Soluzioni modulari e molta flessibilità sono parte di ciò che facciamo. Non importa quali siano i vostri progetti. Essendo specialisti delle PMI, sappiamo cosa conta.

Siamo pronti a offrirvi una consulenza personale.
tellco.ch/pmi



ROBERTO GIANNETTI

Il Premio all'imprenditore rappresenta un evento mediatico forse unico per le piccole imprese industriali ticinesi. A suo avviso quanto è importante per migliorarne la visibilità, sia a livello cantonale, sia a livello nazionale?

«Il nostro obiettivo è proprio quello di dare visibilità anche a quelle piccole-medie imprese che solitamente non sono sotto le luci dei riflettori. Le aziende attive nell'ambito business-to-business, per esempio, solitamente non investono in campagne pubblicitarie a largo spettro sui quotidiani, dedicando il budget del marketing piuttosto a presenze mirate in fiere, su riviste specializzate o per attività dirette e online. E tuttavia la loro presenza sul territorio contribuisce a creare valore, con il mantenimento di posti di lavoro specializzati, formando apprendisti e con risultati finanziari di spicco».

Quali altri vantaggi comporta per una piccola e media impresa il fatto di partecipare al Premio all'imprenditore? Quali sono le strade che apre a livello finanziario e di entrata nella rete dell'alta tecnologia?

«Con la partecipazione al premio le aziende entrano a far parte dello Swiss Venture Club, uno dei network più grandi e importanti per le imprenditrici e gli imprenditori in Svizzera. La presenza in questo gremio di personalità innovative del mondo economico, scientifico, politico, mediatico e culturale consente loro di allacciare preziosi contatti che potrebbe-

L'INTERVISTA

«PMI, presenza che crea valore»

MARZIO GRASSI

RESPONSABILE REGIONALE SVC E CREDIT SUISSE

ro sfociare in nuove collaborazioni. E naturalmente anche i premi in palio per le sei aziende finaliste sono allettanti: viaggi insieme ad altri imprenditori, buoni per una formazione alla SUPSI, partecipazione a esclusivi congressi per imprenditori e workshop creativi per l'azienda».



Il premio consente di allacciare contatti che possono sfociare in collaborazioni

Con quali criteri scegliete le aziende finaliste? Quali sono i fattori che ritenete più importanti per il loro successo futuro?

«Le finaliste devono avere una storia di successo, essersi affermate sul mercato di riferimento e mantenere o creare posti di lavoro in Svizzera. Inoltre devono dimostrare capacità innovativa, radicamento regionale e sostenibilità operativa. In tutto vi sono dodici criteri che la giuria valuta. In questo modo, da una prima lista di quasi cento nomi, arriviamo a definire una ventina di aziende tra cui selezioniamo le sei finaliste».

Il tema della pandemia tiene banco da oltre due anni. Lei ritiene che il tessuto industriale ticinese abbia tenuto bene di fronte a questa sfida? Ci sono delle conseguenze a lungo termine?

«Il periodo pandemico ha rappresentato

una nuova sfida per tutte le imprese. Visto che spesso parlo con imprenditori e imprenditrici attivi nella nostra regione, nel complesso noto che hanno superato egregiamente questa sfida. È chiaro che soprattutto il lockdown totale del 2020 ha avuto un impatto negativo a livello di produzione, di vendite e di risultati economici. Ha però anche messo in luce le capacità imprenditoriali e innovative delle nostre imprese e degli imprenditori, i quali hanno saputo evitare il peggio e riprendere la produzione con maggiore vigore, anche se ora diversi settori sono confrontati con difficoltà di approvvigionamento e mancanza di materie prime».

Il Ticino rappresenta una piazza industriale e commerciale importante, anche a livello internazionale. Come stanno gestendo le imprese locali le sfide di questo momento?

«Abbiamo una situazione a macchia di leopardo. Ci sono settori che sono stati particolarmente colpiti dalle misure restrittive in vigore fino a poco tempo fa, in particolare la ristorazione, il settore alberghiero, quello della vendita al dettaglio e degli eventi, pur con le eccezioni positive del caso. D'altro canto, abbiamo la presenza di settori che hanno visto un - in parte forte - incremento dell'attività e penso in particolare alla farmaceutica e alla chimica, alle imprese attive nell'IT e della cibersicurezza, o nel commercio online. In generale abbiamo un tessuto imprenditoriale molto variegato e flessibile che con grande impegno ha gestito la situazione, uscendone rafforzato».

IMPIEGATO/A EXPORT con diploma delle CCSI

Sei giornate di corsi forniranno un approccio pratico alla pianificazione e alla gestione delle attività di esportazione. Esportare con successo e acquisire competenze nella negoziazione e nello sviluppo di contatti commerciali con l'estero. Accedere a programmi di formazione più avanzati, come i corsi «Specialista in commercio estero» e «Capo del commercio estero».



fill-up

APPRENDISTI IN AZIENDA

Grazie al servizio offerto dalla Cc-Ti e fill-up le aziende, oltre ad essere accompagnate nella ricerca e nella formazione degli apprendisti, saranno anche sgravate da tutte le incombenze burocratiche e amministrative annesse ai contratti di tirocinio, dai contatti con la scuola, le famiglie e gli enti cantonali di riferimento. Il servizio della Cc-Ti e fill-up si basa principalmente su due pilastri: "Apprendista plus" e "Associazioni Pro".

Il servizio Apprendista plus è dedicato alle aziende mentre il servizio Associazione Pro si rivolge alle associazioni professionali che vengono chiamate sempre più a una gestione comparabile a quella aziendale.

"Facendo crescere i propri specialisti in casa non solo si limita il pericolo della mancanza di manodopera qualificata, ma si radica in loro il senso di appartenenza all'azienda e al territorio in cui si opera" – rileva Sara Rossini-Monighetti – co-fondatrice fill-up.



CSR.TI-CSRREPORT.CH

Sostenibilità e responsabilità sociale. Col supporto scientifico della SUPSI e in collaborazione con il Dipartimento delle finanze e dell'economia (DFE), un modello online di rapporto di sostenibilità.

Main sponsor CSR: BancaStato.

Le imprese manifestano in modo semplice e immediato il loro impegno ai vari interlocutori del territorio, evidenziando il loro valore generato non solo a livello economico.

La responsabilità sociale delle imprese è un elemento che dal 2021 rientra anche nei bandi di concorso pubblici, visto che vi è un valore di ponderazione del 4% nei criteri di aggiudicazione.

Con l'ottenimento di una relativa "Dichiarazione di conformità" (certificata dal servizio CSR della Cc-Ti) si sosterrà sia il lavoro delle aziende, sia quello delle Autorità chiamate a valutare i dossier.



L'INTERVISTA

«Fornire input stimolanti»

ANDREAS GERBER

PRESIDENTE SVC E RESPONSABILE CORPORATE BANKING DI CREDIT SUISSE

ROBERTO GIANNETTI

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 pro-

tagonisti i vincitori del Prix SVC. Le ricette per il successo possono essere replicate ed è possibile trarre insegnamento dalle esperienze 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».



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

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 risieda 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».

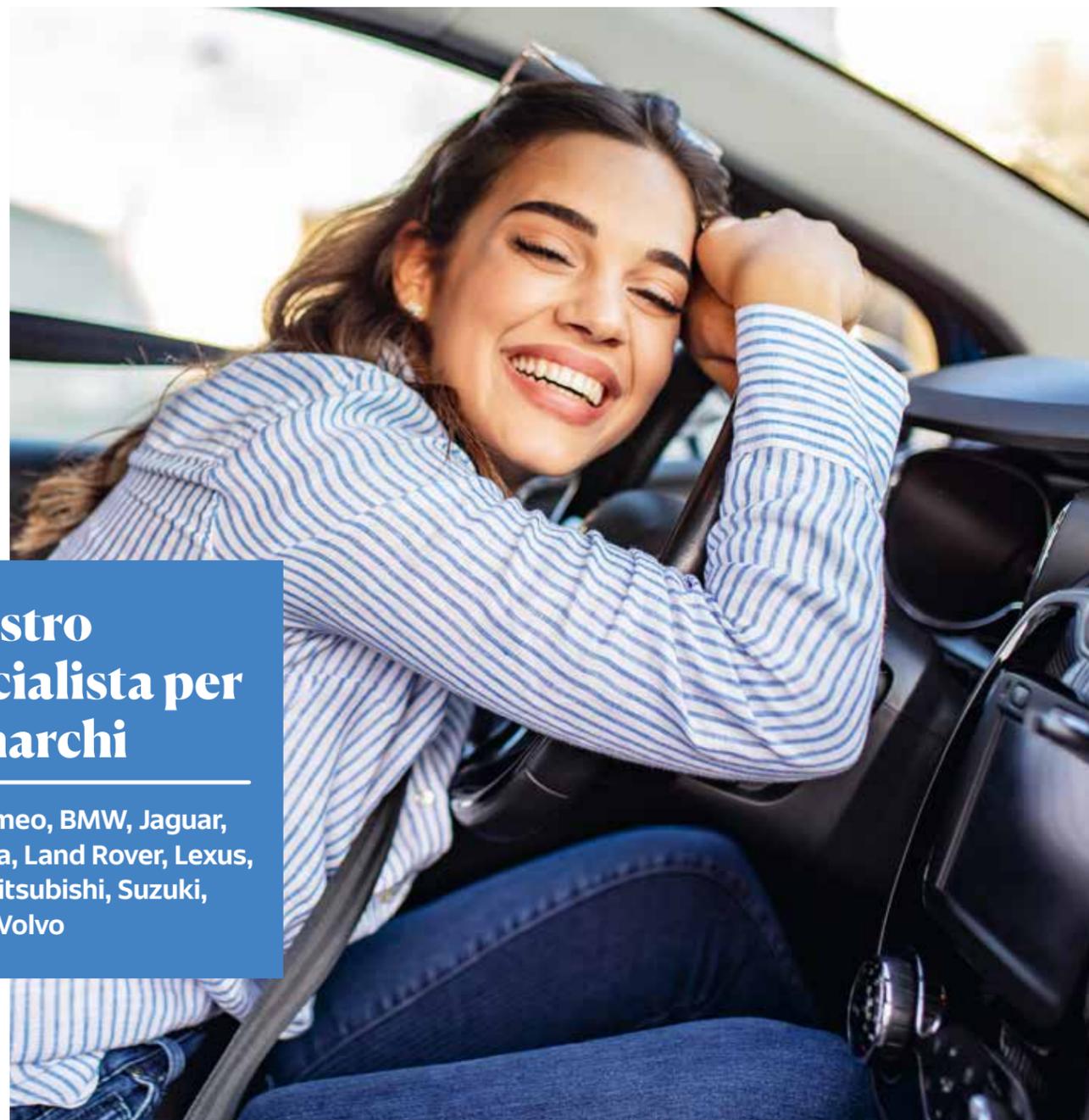
I finalisti del Prix SVC Svizzera italiana provengono dai settori più disparati. Cosa la colpisce in particolare?

«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: Agriloro, 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».



Emil Frey Balerna, Canobbio, Lamone, Noranco

Emil Frey verso l'auto dei tuoi sogni



Il vostro specialista per 12 marchi

Alfa Romeo, BMW, Jaguar, Jeep, Kia, Land Rover, Lexus, MINI, Mitsubishi, Suzuki, Toyota, Volvo



I FINALISTI



Dal 2006 lo **Swiss Venture Club (SVC)** assegna ogni due anni l'ambito **Prix SVC Svizzera italiana**, giunto alla nona edizione. Le sei aziende finaliste, selezionate dalla giuria, sono dinamiche e ancorate sul territorio, contraddistinte da una forte capacità imprenditoriale.

18



Tecnomec SA

Tecnomec SA è certificata ISO 9001:2015 e EN 9100:2018. Il suo core business è la produzione conto terzi con un parco macchine costantemente all'avanguardia di fresatura, tornitura, rettifica piana, cilindrica ed a coordinate, elettroerosione, stampa 3D PA, marcatura laser 3D brevettata. Il reparto di Metrologia, l'ufficio tecnico interno CAD 3D, il know-how e la consulenza per le tecnologie di produzione completano il pacchetto dei servizi tecnici che valorizzano i prodotti di Tecnomec SA.

20



Jetpharma SA

Fondata nel 1986, Jetpharma SA opera nel settore della sintesi dei principi attivi farmaceutici (API) ed offre servizi di micronizzazione per conto terzi. La società micronizza un'ampia varietà di API e di eccipienti, secondo le esigenze del programma di produzione dei propri clienti. La micronizzazione consiste nella riduzione della dimensione particellare delle polveri farmaceutiche, a una granulometria desiderata, allo scopo di migliorare: Solubilità; Biodisponibilità; Formulabilità dei prodotti farmaceutici.

22



R. Audemars SA

Più di 120 anni fa', Audemars iniziò con la lavorazione di rubini per l'industria orologiera Svizzera, espandendo costantemente competenze ed esperienza nella produzione di microcomponenti per diversi settori di attività. Oggi magneti, bobine e micro-assemblaggi sviluppati e prodotti dall'azienda, sono componenti chiave all'interno dei più piccoli ed innovativi dispositivi medicali portatili, impiantabili ed interventistici, consentendo la salvaguardia e il miglioramento delle condizioni di vita.

24



Agriloro SA

L'offerta spazia su 26 etichette ripartite nelle tipologie vini bianchi, rossi, spumanti, passiti e distillati. Nel 2010 è stata la prima cantina Ticinese a vincere l'ambito premio di "Viticultrice suisse de l'année" al Grand Prix des vins Suisses. Fiori all'occhiello sono senz'altro il "giardino ampelografico" che ospita più di 600 varietà da tutto il mondo, allo scopo di ampliare nel tempo la gamma di vitigni in produzione, nonché la nuova e moderna cantina costruita nel 2013 a Genestrerio.

26



Campofelice SA

Campofelice Camping Village è da oltre 60 anni leader svizzero delle vacanze all'aria aperta, questo grazie anche ai continui investimenti (20 milioni negli ultimi 7 anni) e ai 400'000 pernottamenti annui. L'area di oltre 15 ettari dispone di un'ampia offerta di infrastrutture, di cui le principali sono i 400 metri di spiaggia, il centro balneare con zona wellness e sala fitness, il pavillon per eventi e spettacoli, la vasta area sport, il porto nautico, vari punti di ristoro e il supermercato.

28



Fontana Print SA

Fontana Print SA è l'unica industria grafica in Ticino con produzione propria nelle principali aree del settore grafico: gli stampati commerciali di qualsiasi genere, il settore editoriale con la produzione di libri e riviste, il packaging e la stampa in rotativa. Grazie all'esperienza acquisita in oltre mezzo secolo di attività è in grado di soddisfare tutte le esigenze legate alla realizzazione di stampati di qualità.

IARNO MAPELLI **TECNOMECC**

All'avanguardia nella meccanica di precisione

RAGGIUNTO L'OBIETTIVO DI UNA CRESCITA COSTANTE GRAZIE ALL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA E ALLA DIVERSIFICAZIONE CREANDO «IN CASA» I PROCESSI GLOBALI DI PRODUZIONE LA SOCIETÀ È RIUSCITA A QUINTUPLICARE IL FATTURATO DAL 2008

GIAN LUIGI TRUCCO

Operazioni meccaniche quali fresatura, tornitura, rettificazione, alesatura, elettroerosione, stampa 3D (PA) possono apparire relativamente semplici e diffuse, ma non è così quando siano condotte ad un elevatissimo standard tecnologico, di precisione e di qualità, con apparecchiature avanzate e livelli di misurazione dell'ordine dei micron, cioè millesimi di millimetro.

Queste caratteristiche hanno fatto della Tecnomec SA di Stabio, ora in lizza per il Prix SVC 2022, un'impresa che da piccola realtà artigianale è cresciuta fino a diventare un'industria leader a livello nazionale ed internazionale, tale da annoverare fra i suoi clienti i più importanti brand svizzeri (e non solo) leader nella produzione di tecnologia meccanica di alto livello.

«Tecnomec nasce nel 1981 - indica Iarno Mapelli, ingegnere ed Operations Manager - su iniziativa di tre imprenditori per effettuare lavorazioni conto terzi, utilizzando anche fornitori qualificati per trattamenti integrativi, come ossidazione, verniciatura, cromatura. Ma il grande salto avviene nel 2008, con un cambio di gestione che ha fatto di Tecnomec un polo tecnologico in grado di offrire ai clienti una gamma di servizi meccanici integrati».

«Operiamo - spiega - misurazioni ultrasofistiche, utilizziamo software CAD-CAM

che soddisfano i massimi requisiti a livello mondiale nel settore dell'industria meccanica, automobilistica, aeronautica, aerospaziale, medicale, energia, turbine... Con impianti automatici sviluppati autonomamente, eseguiamo marcature laser con posizionamenti tridimensionali, creiamo efficienza mediante stoccaggi automatici "intelligenti". Siamo cresciuti, quintuplicando dal 2008 ad oggi fatturato e macchinari, adottando sempre quelli di ultima generazione, investendo in innovazione, acquisendo altre imprese avanzate, oltre ad aver generato spin-off di successo».

Una realtà particolare

«Siamo una realtà particolare» aggiunge James Mossi, l'imprenditore che ha rilevato l'azienda nel 2008, ora suo CEO. «Creiamo e gestiamo i processi globali di produzione "in casa" così come le attrezzature necessarie alle nostre produzioni ed a quelle dei nostri clienti, in una sorta di co-engineering, e questa indipendenza operativa ci apporta una grande esperienza e ci reca molti vantaggi, consentendoci di operare in svariati settori, ad esempio quello aeronautico ed aerospaziale, per il quale vantiamo una certificazione specifica, la AS/EN 9100 che comporta requisiti aggiuntivi rispetto alla norma ISO 9001, oppure alle energie tradizionali ed alternative, dall'automazione al settore medi-



Iarno Mapelli, Operations Manager.

cale fino al packaging».

«Accanto al patrimonio costituito da know-how e tecnologie - aggiunge -, curiamo molto il patrimonio per noi più importante, i nostri collaboratori, con i quali il rapporto si può ancora definire "artigianale", compensato da una elevata fidelizzazione del team attraverso gli anni. Del

LA STORIA

1981 Viene fondata Tecnomec SA quale "buy in" di tre manager. Il primo stabilimento è a Rancate

2008 L'attuale proprietà (Famiglia Mossi) acquisisce il 100% della Società

2010 Trasferimento da Rancate a Balerna

2012 Ottenimento certificazione ISO 9001

2013 Vengono acquisiti macchinari, personale e clienti dalla dismissione della Zinnanti SA.

2013 Tecnomec ha parte attiva nella realizzazione di un brevetto (inventore l'attuale CEO James Mossi) che dà vita allo spin-off Astes4 SA per l'automazione nel taglio automatico della lamiera

2018 Astes4 viene acquisita da Mitsubishi Electric Japan, e continua con successo la sua attività in Ticino

2018 Ottenimento certificazione AS/EN 9100

2019 Trasloco da Balerna al nuovo complesso di Stabio

2019 Ottenimento della qualifica processo EDM (Elettroerosione) per lavorazioni aeronautiche

2020 Tecnomec acquisisce il 100% della Conveyor SA.

2020 Viene costituita O3ZY SA, attiva nella sanificazione degli ambienti e dei materiali

resto un eguale livello di fidelizzazione si riscontra con i nostri clienti e fornitori, il cui rapporto si è consolidato nel tempo». Nella fase COVID, problematica e foriera di incognite per molte imprese, Tecnomec ha trovato al contrario una nuova via di sviluppo, rappresentata da O3ZY, l'iniziativa tecnologica che riscuote interesse crescente a tutti i livelli.

«Nato - indica Lisa Mossi, Project Manager - per preservare la nostra unità aziendale ed il suo personale dal contagio nel periodo del lockdown, O3ZY è diventato oggi un progetto estremamente rilevante, con grandi potenzialità applicative a partire dal mondo sanitario. Si tratta di un'apparecchiatura da noi sviluppata, brevettata e realizzata, in collaborazione con gli Istituti Clinici Maugeri che validano l'efficacia secondo metodologie scientifiche unificate. È in grado di eliminare gli agenti patogeni dagli ambienti, sanificandoli da virus, batteri, muffe, spore.... Opera con ozono e, in ambienti con presenza di persone, per i quali l'ozono può essere nocivo, con raggi ultravioletti».

Tecnologie avanzate

Alla luce di tutto questo, cosa c'è nel futuro di Tecnomec? «Puntiamo sempre - continua Lisa Mossi - alle tecnologie più avanzate per le nostre lavorazioni. Siamo implementando un sistema innovativo di stoccaggio dinamico, integralmente pro-



Operiamo misurazioni ultrasofistiche soddisfacendo i massimi requisiti

gettato, sviluppato e realizzato da Tecnomec, allo scopo di migliorare ulteriormente l'immagazzinamento dei materiali. Tendiamo a consolidare gli attuali mercati, ampliando la visione verso i nuovi. Investiamo in settori avanzati come Motorsport, Additive Manufacturing, fino alla frontiera quasi futuribile dell'Urban Air Mobility. Anche nel nostro comparto è essenziale stare al passo con le certificazioni, come la UNI EN ISO 14001 che riguarda il sistema di gestione ambientale e la UNI EN ISO 45001 in materia di salute e sicurezza sul lavoro. Cresce anche la partecipazione in organismi volti a supportare programmi di sostenibilità. Infine il progetto O3ZY ci apre nuove prospettive e sinergie in diversi ambiti che stiamo esplorando».

«Insomma - conclude Lisa Mossi - il lavoro che ci attende è intenso, vario ed impegnativo, ma possiamo contare su di un team di 70 professionisti di prim'ordine ed estremamente motivati per realizzare tutti questi progetti ed altri ancora».

STEFANO MARTINOLI **JETPHARMA**

La tecnologia al servizio della farmaceutica

LA SOCIETÀ CON SEDE A BALERNA È SPECIALIZZATA NELLA MICROMACINAZIONE DI PRINCIPI ATTIVI PER I MEDICINALI NEL MONDO SONO POCHE LE AZIENDE SPECIALIZZATE IN QUESTO SETTORE, VISTE LE ELEVATE COMPETENZE NECESSARIE



GIAN LUIGI TRUCCO

Potrebbe sembrare un'attività semplice, perfino banale, ma in questo caso l'apparenza inganna. Parliamo di industria farmaceutica e, al suo interno, della micronizzazione dei principi attivi (gli API, Active Pharmaceutical Ingredients). È Stefano Martinoli, membro del consiglio di amministrazione della Jetpharma di Balerna, leader internazionale del settore e finalista del Premio SVC 2022, ad illustrarcene l'importanza.

«La nostra società - afferma - opera nella sintesi di questi principi attivi, cioè le sostanze di base che svolgono l'azione terapeutica. Dopo la loro sintesi abbiamo la nascita della specialità farmaceutica. Noi ci poniamo a metà strada fra queste fasi. La micronizzazione, nostro core business, consiste nella riduzione della dimensione particellare di queste sostanze attive, che sono principalmente in forma di polvere. Si tratta di una macinazione fine attuata con impianti sofisticati la cui progettazione si basa sui principi della dinamica dei fluidi e opera a livello di micron, cioè di millesimi di millimetro. Ciò consente al principio attivo di passare meglio e più rapidamente nel sangue, velocizzando l'effetto terapeutico».

Un'attività per pochi

«Siamo in pochissimi a svolgere questa attività - aggiunge Giovanni Frigerio, Chief Scientific Officer -, che necessita di elevate competenze e quello che ci contraddistingue è la flessibilità: operiamo con molte sostanze ed i nostri clienti sono i grandi nomi dell'industria farmaceutica così come i centri di ricerca, le start-up, i piccoli laboratori e le università. Risulta sì determinante la tecnologia ma anche il ruolo umano».

I collaboratori

«I nostri collaboratori - continua - sono passati da 35 a 75 nel corso degli ultimi anni. Dobbiamo rispondere ad esigenze talvolta complesse, adattando i nostri impianti, assicurando i più alti standard di qualità e di sicurezza, sia in termini di incolumità degli operatori, confrontati spesso con sostanze pericolose, utili all'ammalato ma non alla persona sana, sia in termini puramente economici, considerato che pochi grammi di certi principi attivi possono valere milioni di dollari. Talvolta impieghiamo perfino complessi modelli matematici nei processi».

«Il nostro successo - indica Martinoli - risiede nella capacità di ascoltare le necessità del cliente accompagnandolo verso il prodotto finito, oppure affiancarlo nella fase di ricerca e sviluppo con una vera e propria consulenza, che si rivela



Stefano Martinoli, membro del consiglio di amministrazione.

LA STORIA

1986 Nasce Jetpharma, attiva a livello svizzero ed internazionale, su iniziativa di Alberto Martinoli, attuale Presidente del CdA.

1978 Nasce Microchem srl, rivolta al mercato italiano, altro membro del Gruppo, interamente posseduto dalla famiglia Martinoli.

1989 Jetpharma si espande con l'aggiunta di un ulteriore stabile.

1995 Jetpharma ottiene il riconoscimento da parte della Food & Drug Administration (FDA) americana per la sua compliance alle linee-guida del settore.

2001 Si introduce la tecnologia pionieristica degli isolatori, fiore all'occhiello di Jetpharma.

2008 Viene presa la decisione strategica di dedicarsi alla micronizzazione con terzi e di cessare le attività di vendita degli impianti. Il know-how tecnologico viene mantenuto e sviluppato.

2015 Vengono aggiunti nuovi spazi di lavoro, produttivi e di stoccaggio, per fare fronte alla crescente domanda di micronizzazione.

2017 Nasce MUNIT per consentire alle società del Gruppo di concentrarsi sulle attività core. Munit offre supporto alle attività commerciali, di business development e tecniche.

sempre più importante. Ci si potrebbe chiedere perché le grandi multinazionali non effettuino all'interno queste operazioni».

«Le ragioni - rileva - sono molte, in funzione delle loro strategie e competenze. Sovente preferiscono rivolgersi a noi sia per la qualità dei nostri impianti e dei processi collaudati, ma soprattutto perché operando su di una gamma vasta di sostanze, possediamo un know-how unico, che assicura qualità e protezione dai rischi, tenuto conto che si lavora con sostanze altamente attive e che richiedono di ridurre l'esposizione dell'operatore al livello dei nanogrammi per metro cubo. In molte occasioni per il cliente esternalizzare è semplicemente dovuto ad una situazione monoprodotta che non giustifica gli ingenti investimenti altrimenti necessari per dotarsi della tecnologia e della competenza».

«Vi sono altre tendenze che caratterizzano il settore - sottolinea Frigerio -. Per i principi attivi, ci si sposta sempre più da alti volumi con alte concentrazioni verso piccoli volumi con basse concentrazioni, e la questione sicurezza diventa più critica. Una fase che ad esempio richiede estrema attenzione è quella della decontaminazione o bonifica, allorché l'impianto usato per una sostanza ne accoglie un'altra. Un minimo errore può avere conseguenze enormi. Un altro trend

nella catena di valore del farmaco è quello della rapidità nel farlo giungere sul mercato, soprattutto per esigenze di natura medica e sociale. Noi siamo in grado di assicurare processi rapidi ad un settore che si dimostra fortemente anticiclico, in continua espansione, come abbiamo visto anche durante l'epidemia Covid, pur se parecchi studi clinici relativi a vari progetti si sono bloccati».

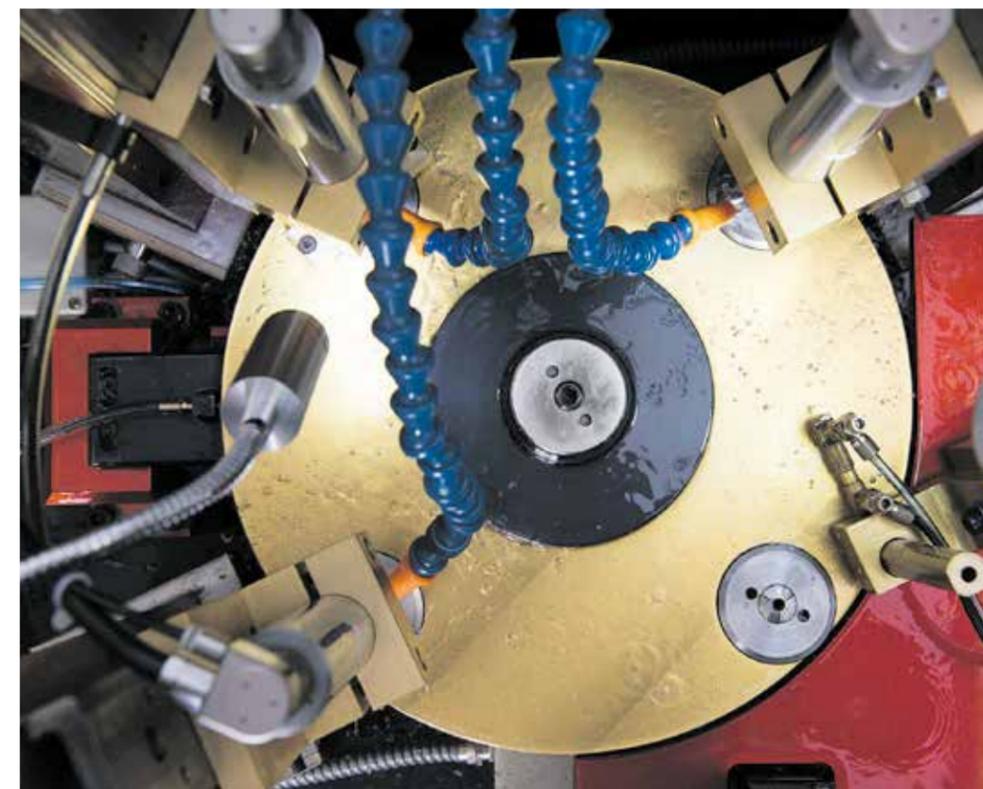
Formazione continua

Cosa c'è nel futuro di Jetpharma? «Seguiamo il mercato nelle sue evoluzioni - indica Martinoli -. Assicuriamo formazione continua ed attenzione al nostro asset principale, i collaboratori, stimolati da un lavoro vario, da sfide, visto che i nostri processi sono tutt'altro che standardizzati. Seguiamo l'evoluzione delle linee guida e curiamo la compliance. Abbiamo in corso progetti di ricerca e collaborazione con la SUPSI, l'Istituto dei Tumori di Milano ed in passato, abbiamo collaborato con l'ETH di Zurigo ed altri centri universitari. Vorrei chiudere con una nota legata al tema di apertura, in quanto siamo i primi ad affrontare scientificamente gli eventi che accadono nel "mulino" che tratta gli API. Sembra semplice, ma la simulazione di pochi millisecondi di un processo industriale ha richiesto settimane di calcolo da parte del supercomputer di Manno».

MIRKO AUDEMARS **R. AUDEMARS**

Audemars Microtec, componenti per alta tecnologia

NATA NELL'INDUSTRIA OROLOGIERA, IN 120 ANNI DI STORIA FAMILIARE L'AZIENDA DI CADEMPINO SI È TRASFORMATA IN UN GRUPPO SPECIALIZZATO NELLO SVILUPPO E FABBRICAZIONE DEI PIÙ PICCOLI ELEMENTI PER VARI SETTORI, DAL MEDICALE ALL'ELETTRONICA



GIAN LUIGI TRUCCO

I piccoli componenti costituiscono parti essenziali in molti settori tecnologici di punta e sono stati loro a segnare gli oltre 120 anni di crescita di Audemars Microtec, l'impresa di famiglia con sede principale a Cadempino, sviluppatasi in un gruppo internazionale e finalista del Prix SVC 2022.

«L'aspetto generazionale della nostra storia e della nostra evoluzione è importante» afferma Mirko Audemars, ingegnere, managing director e CEO della società «perché ogni generazione si è trovata ad operare in un contesto diverso, si è aperta ed adattata ad una nuova attività. Mio nonno fabbricava rubini per gli orologi meccanici. Mio padre ha vissuto la trasformazione dell'industria orologiera con l'avvento del quarzo, operando quindi con esso. Il know how della lavorazione del rubino è stato così adattato alla nuova tecnologia. È venuta poi un'importante evoluzione che ci ha posto in una posizione di leadership: quella dei chips applicati all'identificazione degli animali, ma questo in parallelo con la verticalizzazione della tecnologia del quarzo, nel senso che si sono prodotte alcune delle sue parti fondamentali, compresi rotori e bobine che utilizzano fili ultrasottili, da 10-12 micron, praticamente invisibili all'occhio umano. La no-

stra specializzazione in microbobine e micromagneti, e le relative competenze di lavorazione, hanno richiamato su di noi l'interesse di varie società tecnologiche, e sono state instaurate partnership proficue. L'evoluzione e l'adattamento delle tecnologie, l'acquisizione del 100% delle azioni della joint venture Global Coil, ci ha permesso di diventare leader in bobine per apparecchi acustici e ci ha ulteriormente aperto le porte di altri settori, ad iniziare dal medicale, che oggi rappresenta la nostra area di business principale, con componenti per micropompe per insulina, sensori per il cervello e per pace makers, dispositivi uditivi ed altri elementi implantabili od indossabili. Siamo leader nella tecnologia micro, rotori, magneti, drive, antenne, induttori, nell'utilizzo del laser, e nell'automazione di processi relativi a questi componenti miniaturizzati».

Il futuro da scoprire

Vi sono nuove frontiere all'orizzonte da esplorare? Durante la pandemia si è parlato di microchips impiantabili anche negli esseri umani. «È il regno della quasi-fantascienza» continua Mirko Audemars sorridendo. «Avremmo la tecnologia per affrontare anche queste sfide, ma le scelte sono ovviamente di natura politica ed etica, coinvolgono questioni di privacy. Del resto tracciamento e con-



Mirko Audemars, managing director e CEO.

trollo delle persone già avvengono attraverso smartphone, riconoscimento facciale ed altro ancora. Noi vogliamo, per scelta etica, operare nel salvare vite ed aiutare le persone. Eppoi preferiamo



La nostra strategia punta a prevenire possibili crisi e problemi e a diversificare.

concentrarsi su quello che sappiamo fare bene, anche perché il nostro prodotto non è mai standardizzato, ad esempio in termini di spessori, frequenze, tolleranze. Dobbiamo interpretare le esigenze del cliente, aiutarlo nella fase di sviluppo e realizzare qualcosa di assolutamente customizzato e producibile».

Le sfide del presente

Reperibilità delle materie prime e colli di bottiglia logistici vi hanno creato problemi? «Nella nostra attività usiamo materiali particolari, come i metalli delle terre rare, prodotti in diverse aree ma essenzialmente lavorati in Cina, che ne detiene il know-how. I problemi logistici da qualche tempo si fanno sentire, in termini di tempi di consegna incerti e soprattutto di prezzi notevolmente aumentati. Noi tuttavia adottiamo una strategia che punta alla prevenzione di possibili crisi e problemi, e sulla diversificazione. Abbiamo impianti di produzione in Cina, nelle Filippine ed abbiamo appena fir-

mato un contratto per l'apertura di un nuovo sito che è ancora da annunciare, perciò uno scoop. Così come un centro logistico a Hong Kong. Quando ad esempio la Cina si è fermata per il lockdown, gli altri centri asiatici si sono rivelati preziosi. Del resto il cosiddetto "reshoring" di cui molto si parla, cioè riportare in Europa le fasi di lavorazione, non è di facile realizzazione, e non solo per una questione di costo del lavoro. La nostra politica è insieme estremamente innovativa ma anche cauta e conservativa. Un esempio è dato da certe macchine che venivano usate 50 anni fa da mio nonno e che, opportunamente adattate, svolgono oggi la loro funzione in processi high-tech molto sofisticati». Cosa dire della reperibilità del personale? «Anche se sarebbe auspicabile, non è facile trovarlo, facciamo una formazione interna orientata verso il lungo termine per tecnici e produzione, mentre per gli ingegneri non è sempre facile, nonostante i nostri salari siano particolarmente corretti. Come azienda di famiglia privilegiamo anche con i collaboratori un rapporto lungo nel tempo, ed infatti il nostro personale è estremamente fidelizzato. Un altro aspetto della filosofia aziendale che ci caratterizza da sempre è il forte legame con il territorio, avvertito da tutte le generazioni Audemars che si sono succedute».

LA STORIA

1898: Charles Audemars avvia la produzione di rubini per movimenti orologiari a Locarno e nel 1905 si apre la prima grande azienda.

1920: Roberto Audemars espande l'attività e nel 1945, con Romeo Audemars, la produzione è a Lugano. Nel **1972** è Flavio Audemars ad entrare nell'azienda di famiglia diversificando le produzioni ed espandendole a livello internazionale.

1979: si sviluppano le prime applicazioni commerciali in ambito RFID (ricerca a radiofrequenza), e due anni dopo gli innovativi processi al Laser.

Dal **1982** si accentua l'espansione con la produzione di microbobine ed assemblaggi. Nel **1990** l'azienda si trasferisce nella nuova sede di Cadempino e si espande ad Hong Kong ed in Cina.

1999: subentra al vertice Mirko Audemars, attuale CEO.

2003: si costituisce la joint venture con Global Coils e due anni dopo si producono i primi prodotti RFID impiantabili, approvati dalla FDA.

2015: Global Coils viene inglobata e si sviluppano macchine specializzate per il settore medicale.

2017: L'espansione asiatica continua nelle Filippine e nel 2022 si firma il contratto per la terza fabbrica in Asia.

MEINRAD PERLER **AGRILORO**

Tanta passione per creare un vino di qualità

LA DITTA DI GENESTRERIO INNOVA NEL CAMPO VITICOLO ED ENOLOGICO ATTRAVERSO LO STUDIO DI NUOVE COMBINAZIONI OGGI VANTA UNA PRODUZIONE ANNUA FRA LE 150 E LE 200 MILA BOTTIGLIE, PUNTANDO SULLE VENDITE DIRETTE A RISTORANTI E PRIVATI



GIAN LUIGI TRUCCO

Passione, desiderio di sperimentare condito con una piccola dose d'inconoscenza, il tutto all'insegna della massima qualità: sono gli ingredienti alla base del successo della Agriloro SA di Prella, a Genestrerio. Dalla banca alla viticoltura ed alla vinificazione. Questo è il grande e fortunato passo, non così raro come si potrebbe pensare, che Meinrad C. Perler compie nel 1981 con l'acquisto del «Tenimento dell'Ör» ad Arzo, già celebre nel '700, sottraendolo ad operazioni speculative. L'azienda è stata scelta fra le sei finaliste del Premio all'imprenditore, una iniziativa di Swiss Venture Club.

L'inizio dell'avventura

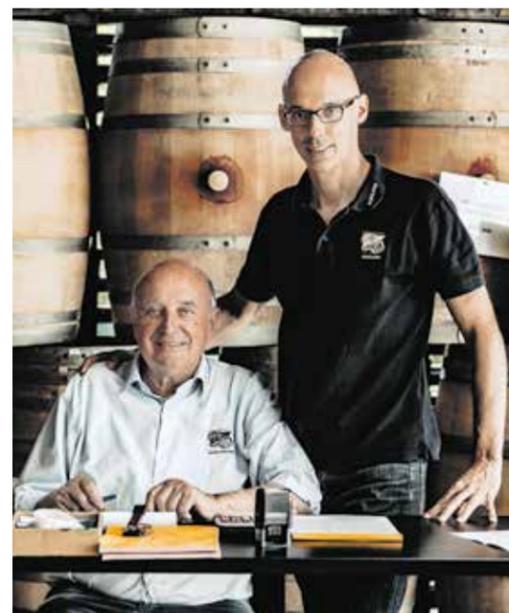
Prende così avvio da Arzo un'avventura che si amplia nel 1989 con l'acquisto di una cantina d'invecchiamento secolare a Mendrisio, sotto le pendici del Monte Generoso, e soprattutto nel 2002 con l'acquisto del tenimento «La Prella» a Genestrerio, sede della società. Un percorso all'insegna del rinnovamento viticolo ed enologico che nel 2010 porta l'azienda ad essere insignita del prestigioso premio «Cantina Svizzera dell'anno». Meinrad Perler, 85 anni, presidente ed azionista unico, è l'artefice di questo successo. Ed è il figlio Jacques, anch'egli «transfuga» dal settore finanziario, ora

responsabile marketing della società, che ci illustra gli elementi salienti della crescita, in un ufficio tutto vetri che spazia sul meraviglioso pendio soleggiato ricco di vigneti e su di un'altrettanto mirabile collezione di bottiglie prestigiose. «Quando mio padre ha fatto questa scelta - ricorda - era chiaro che puntare sulla monocultura del Merlot non ci avrebbe portato lontano. Da qui il desiderio di studiare nuovi vitigni, di provare combinazioni. Non tutte sono possibili ed abbiamo coinvolto enologi di livello internazionale per tentare al meglio questa via. Oggi il nostro giardino ampelografico è fra i più grandi d'Europa, con 600 diverse qualità provenienti da tutto il mondo. Da quest'idea, che per alcuni era ritenuta folle, abbiamo intrapreso il nostro cammino».

Fascia media

Sul mercato ticinese Agriloro si posiziona, in termini quantitativi, nella fascia media, con una produzione annua fra le 150.000 e le 200.000 bottiglie, senza lavorare vino di terzi. Il mercato, difficile nella fascia medio-bassa per la concorrenza estera, offre invece opportunità nell'alta gamma. La società punta su vendite dirette a privati, ristoranti, ed eventi.

«Possiamo dire che la cantina di Genestrerio, terminata nel 2013, è il nostro



Meinrad C. Perler, presidente ed azionista unico, con il figlio Jacques.

LA STORIA

Agriloro nasce nel 1981 con l'acquisto, da parte di Meinrad C. Perler, friborghese di origine ma trasferitosi in Ticino all'età di 25 anni, del Tenimento dell'Ör nel Comune di Arzo, dell'estensione di 11 ettari in cui si avvia un percorso di rinnovamento e di sperimentazione viti-vinicola, che porta, dopo varie ristrutturazioni, all'attuale messa a dimora di ben 28 varietà di vitigni. Nel 1989 viene acquistata una cantina d'invecchiamento a Mendrisio, ricavata sotto le pendici del Monte Generoso. Un ulteriore sviluppo dell'azienda ha luogo nel 2002 con l'acquisto del tenimento «La Prella» di Genestrerio con una superficie vignata di altri 11 ettari. Con il trasferimento da Arzo a Genestrerio l'azienda ha potuto realizzare un grande balzo nella razionalizzazione delle attività produttive, di contatto col pubblico e nella possibilità di ospitare degustazioni ed eventi, operando in condizioni tecniche e logistiche ottimali. Se nel 1981 Meinrad C. Perler lasciò l'attività bancaria per seguire una passione ed il «ritorno alla natura», sulla stessa linea si colloca ora il figlio Jacques, responsabile marketing dell'azienda.



fiore all'occhiello - continua Jacques Perler - perché dispone delle migliori tecniche di vinificazione, dalla caduta delle uve per gravità senza passare attraverso una pompa al controllo informatizzato delle temperature di fermentazione, fino all'impianto di evacuazione del CO₂. «Il 90% dei nostri vini - nota - viene affinato in barrique e da 5 anni una piccola parte anche nelle innovative ed artistiche anfore di cocciopeste prodotte in Toscana. Grazie alle centraline meteo nei vigneti limitiamo al massimo i trattamenti fitosanitari e stiamo anzi sperimentando varietà che non necessitano di interventi, andando quindi al di là di quella che normalmente viene definita come caratteristica «bio». Abbiamo anche eliminato il diserbo, introducendo un gregge di pecore che brucia l'erba e nello stesso tempo concima».

«La vita della società - afferma - è prevalentemente nella vigna. Il personale è contento di lavorare con noi ed anche gli apprendisti fanno la fila, anche se possiamo prenderne solo due all'anno per poter fornire loro una formazione di qualità. Quanto alla politica commerciale, privilegiamo la vendita diretta a privati, a ristoranti e l'organizzazione di visite, degustazioni, workshop ed altri eventi per i quali abbiamo attrezzato una apposita sala».

Contatti con USA e Cina

«Al momento - nota - il nostro mercato è interamente rappresentato dalla Svizzera, ma stiamo sviluppando contatti con gli Stati Uniti e la Cina. Siamo stati tradizionalmente restii ad operare con la grande distribuzione ma, durante la pandemia, questo canale si è rivelato importante viste le restrizioni cui gli acquirenti erano sottoposti, per cui lo abbiamo almeno parzialmente preso in considerazione. Ma la pandemia ci ha offerto un'altra opportunità, in quanto molti turisti, soprattutto svizzero-tedeschi, hanno optato per le vacanze in Ticino preferendole ad altre destinazioni e ci hanno fatto visita, aumentando le vendite del 35%.

«La vendita online - spiega rappresenta ancora una quota modesta del fatturato, ma questo veicolo suscita un interesse sempre maggiore e non va trascurato. Curiamo costantemente comunicazione e promozione attraverso i social media e, unitamente alle sponsorizzazioni che effettuiamo, i risultati sono interessanti». Agriloro produce 8 vini bianchi, 8 rossi e 5 «riserve», oltre a 6 distillati, fra cui un digestivo quasi «taumaturgico», ottenuto dalla macerazione di foglie di basilico in grappa di vinaccia. Tutti prodotti con le uve dei propri tenimenti e che si prestano anche quali regali prestigiosi e significativi del legame che l'azienda ha col territorio.

GIANFRANCO PATELLI **CAMPOFELICE**

Un modello basato sulla cordialità

IL CAMPING DI TENERO PUNTA SOPRATTUTTO SULLE FAMIGLIE, RIUSCENDO A SOSTITUIRE ANCHE DESTINAZIONI SUL MARE. IL VILLAGGIO OFFRE STRUTTURE FITNESS, TRE PISCINE E IL CENTRO NAUTICO CON IMBARCAZIONI E NOLEGGIO DI MATERIALE SPORTIVO



GIAN LUIGI TRUCCO

All'inizio Campofelice era un camping come molti altri, anche se in posizione certamente privilegiata, sulla punta della penisola che la foce del Verzasca crea gettandosi nel Lago Maggiore. Barche attraccavano con il loro carico, e poi è venuto il dragaggio di materiale inerte (sabbia, ghiaia, pietrisco), la visione romantica è andata trasformandosi nei decenni ma l'atmosfera è rimasta quella di sempre.

Il camping, dopo tre generazioni, è diventato un grande complesso turistico di 15 ettari, immerso nel verde, con una spiaggia privata di 400 metri, con villaggio, campeggio, hotel, casa di appartamenti, soluzioni abitative per tutte le esigenze, dai bungalow di varia tipologia ai glamping alle roulotte fra fiori, piante e palme, un'ampia gamma di servizi, attività e proposte di svago e di divertimento per tutti i gusti, in confort e sicurezza, oltre a bar, ristoranti, piscine, campi da tennis ed altro.

Una crescita di cui è stato principale artefice Gianfranco Patelli, padre di Simone, ed attuale presidente del consiglio di amministrazione di Campofelice, una delle sei aziende ticinesi finaliste per il Premio SVC.

La stagione è lunga

«La nostra stagione è lunga - dice Simo-

ne Patelli, oggi direttore del complesso nonché presidente di Ticino Turismo - dato che l'hotel è aperto tutto l'anno, mentre campeggio e villaggio aprono a marzo per proseguire la loro attività fino a novembre. La stagione si è progressivamente allungata. Lo staff è composto da un nucleo di 28 collaboratori fissi e da lavoratori stagionali, circa 80, numerosi visto l'ampia serie di attività e gli elevati standard che adottiamo, e che vengono apprezzati dalla clientela».

Uno staff numeroso

«D'estate - continua - nei due mesi che rappresentano il pieno della stagione, altre 50 persone, stagisti e studenti, integrano lo staff. Pensiamo ad attività che richiedono molti interventi, come housekeeping, manutenzione, animazione od attività sportive, oltre al negozio, ai centri fitness e wellness con massaggi, il centro balneare con tre piscine e il centro nautico con imbarcazioni e noleggio di materiale sportivo, tutto al nostro interno». «La composizione della clientela - spiega - è per circa il 70% di svizzeri, di cui il 20% romando ed il resto svizzero-tedesco. L'altra componente è costituita da tedeschi, olandesi ed ospiti provenienti da altri Paesi. Il target principale è rappresentato dalle famiglie con bambini e, al di fuori dei periodi delle vacanze scolastiche, ospitiamo anche coppie senior. Una diversificazione favorita anche



Gianfranco Patelli, presidente del consiglio di amministrazione con il figlio Simone.

dalla nostra posizione, vista la vicinanza con Locarno, Ascona, le valli come la Verzasca, le Bolle di Magadino, le isole di Brissago, i diversi scorci del lago e le mille altre attrattive».

Quali gli effetti della pandemia? «Dopo il



La struttura impiega 80 persone a cui se ne aggiungono 50 in estate

periodo di lockdown, in cui sono rimaste aperte solamente alcune unità abitative, le richieste sono esplose, proprio per la voglia di vacanze che era maturata. In più, una struttura come la nostra dava una sensazione di sicurezza, vivendo all'aperto in mezzo al verde. Certo, questo ha comportato anche adempimenti, per la pulizia ancora migliorata e gli altri interventi previsti, oltre che per i controlli all'entrata dei locali comuni».

Progetti per il futuro? «Abbiamo in programma la realizzazione di un microvillaggio all'interno dell'area: casette realizzate con materiali pregiati e più ecologici interamente "made in Switzerland", inserite in angoli particolarmente attraenti del verde. Inoltre contiamo sempre di più sul fotovoltaico e su soluzioni di risparmio energetico e sensibilizzazione ecologica».

Per quanto riguarda i canali di promozione, a rispondere è Gabriella Rolfo, responsabile marketing. «Un elemento molto importante - nota - è la partecipazione alle fiere di settore, che si svolgono

tutto l'anno in varie città. Il Suisse Caravan Salon che ha luogo ad ottobre a Berna è il più importante per il nostro comparto. Siamo sempre presenti con uno stand nostro ed in collaborazione con Ticino Turismo».

Il web diventa importante

«All'ospite potenziale - illustra - piace vedere direttamente il "prodotto". Altri canali sono rappresentati da editoriali ed in generale dalla nostra presenza su riviste del settore. Oggi notiamo come i canali web, che noi rinnoviamo spesso, ed i social stiano diventando sempre più importanti. A volte sono i media che ci chiedono di venire a fare dei reportage presso il nostro complesso». «Per quanto riguarda gli eventi - rileva - noi li ospitiamo, ma solo quelli per i nostri clienti. Non è detto che l'idea di eventi non possa ampliarsi in futuro, ad esempio coinvolgendo organizzazione della regione. Comunque, il passaparola del cliente soddisfatto rimane il miglior veicolo promozionale, ragione per cui manteniamo sempre alto il nostro livello di accoglienza e cordialità. In generale, comunque, la pandemia ha costituito, almeno nella stagione passata, un elemento positivo per il Ticino, che è diventato una meta turistica in sostituzione del mare o di altre località per molte famiglie. Una "scoperta" che potrà risultare positiva anche per il futuro».

LA STORIA

Nel 1955 apre il Campeggio Campofelice e nel 1967 il complesso si arricchisce con la realizzazione dell'Hotel Campofelice. Nel 2007 viene costituita la Campofelice SA e nel 2015, con il cambio della legge sui campeggi, vengono posate le prime case mobili. Il complesso si trasforma assumendo la sua struttura innovativa e nel 2017 il "campeggio" diventa un Camping Village. L'anno successivo si inaugurano il centro balneare ed un secondo nucleo di case mobili. Nel 2021 avviene il passaggio di testimone: Simone Patelli diventa Direttore ed il padre Gianfranco, fondatore del complesso, assume la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione della Campofelice SA. Lo sviluppo del complesso è segnato da investimenti continui nell'infrastruttura, miglioramenti sia di tipo quantitativi che qualitativi, realizzazione di nuovi progetti volti a rispondere alle esigenze della clientela. Solo che negli ultimi 7 anni gli investimenti ammontano ad oltre 20 milioni di franchi. Questo percorso di sviluppo e di innalzamento costante degli standard di qualità è testimoniato dai numerosi riconoscimenti e premi internazionali che Campofelice si è aggiudicati nel tempo.

RUBEN FONTANA **FONTANA PRINT**

La tradizione che sposa le nuove tecnologie

L'AZIENDA FAMILIARE, FONDATA NEL 1957, È ATTIVA NEI SETTORI DELLA TIPOGRAFIA, DELLA LEGATORIA E DELL'EDITORIA. GRAZIE A NUMEROSE COMPETENZE MIRA A SODDISFARE CLIENTI ESTREMAMENTE DIVERSIFICATI PER AMBITI DI ATTIVITÀ ED ESIGENZE



I fratelli Raoul e Ruben Fontana, direttori.

GIAN LUIGI TRUCCO

«Tradizione proiettata nel futuro» recita uno degli slogan dell'azienda; sintesi di storia e tecnologie avanzate, arte e scienza. Ma il viatico è soprattutto la passione, quella instillata dal fondatore Renato Fontana e che il figlio Ruben, direttore con il fratello Raoul, indica, con una fortunata immagine, come «passione per sfogliare piuttosto che cliccare».

Oggi Fontana Print, già vincitrice del Swiss Print Award ed ora finalista per il Prix SVC 2022, è un'azienda familiare leader nell'industria grafica. Un percorso segnato da tenacia, lungimiranza ed investimenti, che inizia nel 1957 e vede 65 anni di evoluzione in tutte le componenti dell'attività, dalla pre stampa alla tipografia, dalla postpress alla legatoria ed all'editoria.

Un pioniere

Il fondatore Renato Fontana, scomparso nel 2011, può essere a giusto titolo considerato un pioniere dell'arte della stampa e della grafica moderna in Ticino. Del resto, il Museo a lui intitolato, ospitato dal 2017 nell'immobile aziendale, lo testimonia, con la ricca raccolta di «macchine», tutte restaurate e perfettamente funzionanti, che hanno segnato la storia dell'industria, dalla Linotype alle macchine per scrivere, dai torchi ai banconi

con le casse di caratteri mobili di piombo, dalla stampatrice Victoria del 1930 al torchio Brisset per litografia del 1880 ed altro ancora, per la gioia dei numerosi visitatori, grandi e piccoli. Un abisso tecnologico al confronto dell'attuale macchina da stampa Heidelberg a 10 colori, alla realtà aumentata, al laser ed al digitale.

L'azienda, nata nel 1957, si trasferirà più volte, dalla prima sede di viale Cassarate a Lugano, col crescere degli impegni, fino a quella attuale di via Maraini. Si introducono tecnologie sempre nuove, dalla stampa offset alla fotocomposizione, dai moduli continui alla pre stampa computerizzata, fino alla stampa a 5, poi 10 colori, all'impiego del laser, alla stampa digitale in oro, argento e colori speciali, fino al plotter per la realizzazione di manifesti in grande formato ed alla creazione di un'applicazione di «realtà aumentata».

Nuove tecnologie

Esclusiva è anche la messa in funzione del Polar Digidicut, con una tecnologia in grado di tagliare, perforare, piegare ed incidere un'ampia varietà di materiali, dalla carta al legno fino all'alluminio, realizzando soluzioni tipiche dell'arte giapponese del «kirigami». Un'evoluzione costante e multiforme, rivolta a soddisfare clienti estremamente diversifica-

ti per settori di attività ed esigenze.

Ma Fontana Print non è solo tipografia, sottolinea Ruben Fontana: «È stata fondamentale, nel 1978, la nascita di Fontana Edizioni, che ha realizzato libri e riviste rivolte al territorio ticinese in tutti i suoi aspetti, storia, cronaca, costume, gastronomia, economia, diritto, sport.

Un'operazione rischiosa, data la limitatezza del mercato, ma coraggiosa e segnata da successi sorprendenti, come quello della rivista «Terra Ticinese», della collana Arte e Cultura, oppure dei libri di Plinio Grossi, dedicati alle prospettive storiche nei vari decenni, che hanno rappresentato un vero e proprio salto per noi».

Un ricco catalogo

«Il catalogo - continua - è ricchissimo ed alcuni titoli, nel 2021, sono diventati dei best-seller, come la guida «Lugano, la bella sconosciuta», giunta alla terza edizione, i libri d'arte od i manuali di economia, fiscalità e diritto realizzati con la SUPSI».

«Ma le linee di crescita di Fontana Print seguono anche altre direttrici - aggiunge Ruben Fontana -, ad esempio attraverso acquisizioni e partnership. Siamo presenti con varie sedi in tutto in Ticino ed oltre Gottardo, con partecipate, fra cui la Bubenberg di Berna od aziende «amiche». La nostra logistica ci permette di servire gli oltre 1.200 clienti su tutto il territorio in tempi rapidi».

L'importanza del packaging

«Altro comparto per noi rilevante è quello del cartonaggio e del packaging». E qual è la situazione a livello della reperibilità del personale? «Questo - risponde



- è un punto critico. A livello locale pare che i giovani non siano attratti dal nostro mondo, complice forse la cultura di Internet e dei nuovi media, cerchiamo però di fare tutto quanto ci è possibile per sensibilizzarli e poter contare su di loro in futuro non solo a livello operativo».

Attenzione per l'ambiente

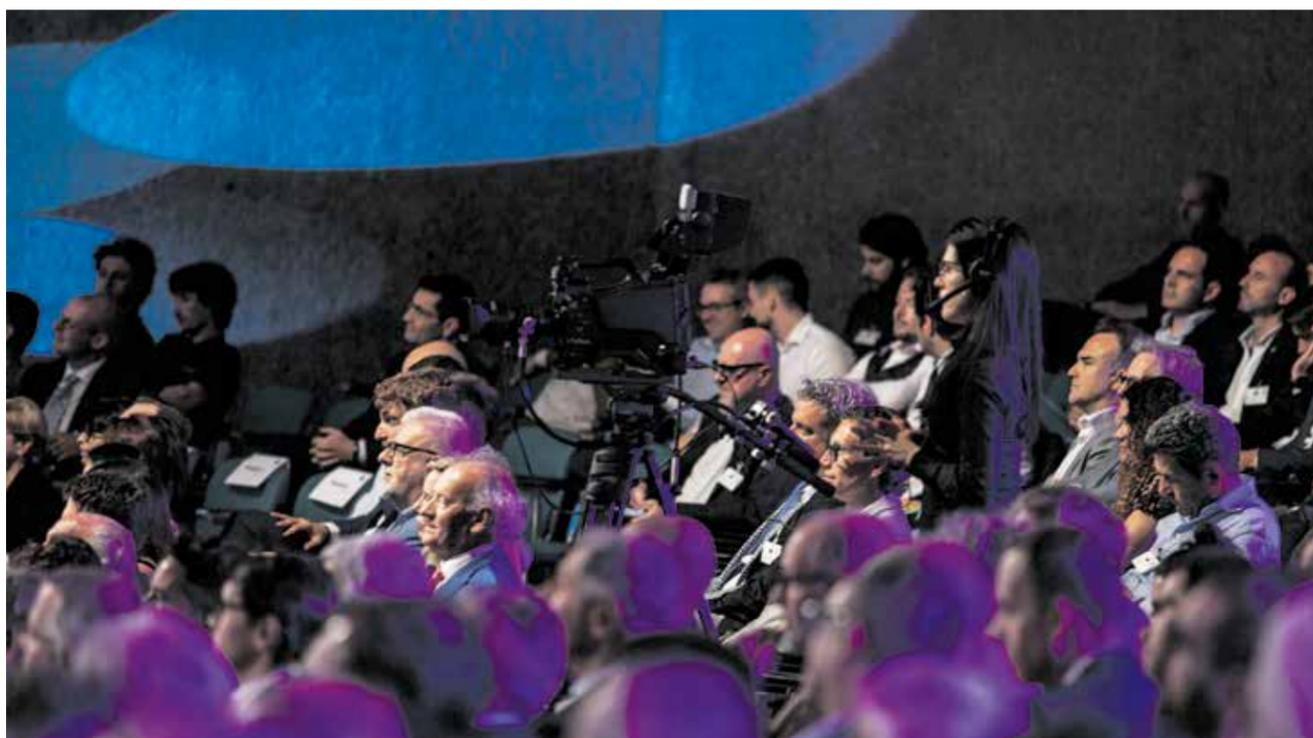
«Se l'attenzione - sottolinea - è rivolta ai prodotti ed ai clienti, non manca quella per l'ambiente. Per noi la Corporate Social Responsibility non è uno slogan ma una serie di iniziative concrete volte a ridurre i consumi energetici, la plastica, le emissioni, a eliminare la chimica nello sviluppo delle lastre, a riciclare i rifiuti ed altro ancora, fino all'ottimizzazione della logistica gomma-rotaia».

Manca la carta

Il mondo della stampa, e non solo, lamenta, oltre all'aumento dei costi energetici e di varie materie prime, anche la penuria di carta e l'impennata del prezzo. «Siamo stati preveggenti, ai primi sentori del trend che si sono manifestati, ed abbiamo fatto scorta, così che siamo in grado di soddisfare completamente le esigenze della clientela almeno fino all'estate. Quanto ai costi energetici, puntiamo su di un'estesa installazione di pannelli fotovoltaici. Questo è solo uno dei progetti a cui stiamo lavorando».

LA STORIA

Renato Fontana fonda la Tipografia Fontana nel 1957 e dieci anni dopo nasce lo stabilimento di Pregassona. Il 1968 vede il passaggio dalla stampa a piombo all'offset e nel 1983 la Fontana Moduli SA entra nel settore della modulistica. Gli anni successivi sono caratterizzati da un continuo avanzamento tecnologico, con l'installazione di macchine per la stampa a 4 colori, il passaggio al digitale, la pre stampa computerizzata, l'installazione della macchina Heidelberg a 10 colori, unica in Ticino, l'innalzamento dello stabile per il settore legatoria. Nel 2017 la «nuova» Fontana Print apre il Museo della Tipografia, estende la produzione al packaging (cartonaggio) e si dota di un plotter per la realizzazione di poster di grande formato. Segue nel 2020 l'acquisizione della testata storica Rivista di Lugano e l'anno successivo, nel solco del binomio fra tradizione ed innovazione, Fontana Print entra nel mondo digitale con Star Swiss, applicazione di «realtà aumentata».



*Un'occasione speciale dedicata
alle imprese innovative
della Svizzera italiana,
per ritrovarsi finalmente in presenza.*



PRIX
SVC
SVIZZERA ITALIANA



State pensando a una giacca in pelle. Perché no?

Premium
Gold Partner
dello SVC

Già oggi si possono lavorare le bucce di mela per trasformarle in un materiale simile alla pelle. Gli imprenditori e le imprenditrici guardano lontano. E noi con loro.

credit-suisse.com/imprenditori

Copyright © 2022 Credit Suisse Group AG e/o società collegate. Tutti i diritti riservati.

CREDIT SUISSE 

Lo Swiss Venture Club si congratula con:

PRIX SVC
SVIZZERA ITALIANA



1° Posto

Tecnomec SA
Stabio
Iarno Mapelli,
Direttore



2° Posto

Jetpharma SA
Balerna
Stefano Martinoli,
CdA



3° Posto

R. Audemars SA
Cadempino
Mirko Audemars,
CEO



Premio speciale

Agriloro SA
Genestrerio
Jacques Perler,
Direttore



Premio speciale

Campofelice SA
Tenero
Simone Patelli,
Direttore



Premio speciale

Fontana Print SA
Pregassona-Lugano
Ruben Fontana,
Direzione tecnica

www.svc.swiss

Follow us!



CREDIT SUISSE

Premium Gold Partner



Gold Partner



la Mobiliare



pemsa group



Sponsor

CORRIERE DEL TICINO

teleticino

MANAGEMENT

Media partner