

Swiss Venture Club

## SVC Rapporto annuale



2017/18

Swiss Venture Club

## SVC Rapporto annuale

Esercizio: 1° aprile 2017 - 31 marzo 2018



Cari membri

Già durante il mio primo anno nelle vesti di presidente dello Swiss Venture Club ho avuto il piacere di seguire progetti innovativi e partecipare a manifestazioni interessanti. Sono stato molto colpito dai vincitori del Prix SVC che puntano fortemente sulla capacità d'innovazione e il radicamento regionale. Ma in questo contesto essi non sono gli unici a vincere: alle cerimonie di premiazione, ospiti provenienti dal mondo dell'economia, della politica e della società si incontrano e possono così allacciare nuovi contatti. Lavoriamo ogni giorno per favorire questo scambio. A tal riguardo è importante anche il dialogo tra la popolazione e la politica, che promuoviamo in particolare con il concorso di idee annuale „Wunsch-Schloss“ e con il nostro nuovo progetto „5vor12“ („mezzanotte meno 5“). „5vor12“ premia le idee intelligenti di deregolamentazione al fine di eliminare gli ostacoli della burocrazia.

Lo SVC non si è tuttavia impegnato solo nelle consuete attività esterne, bensì ha vissuto anche a livello organizzativo interno alcuni cambiamenti. In aprile 2018 la presidenza del consiglio direttivo dello SVC è passata da Sabine Herren a Michael Fahrni: troverete maggiori informazioni in merito a pagina 92. In questo esercizio anche i membri del comitato direttivo si sono impegnati molto attivamente, come spiegano nell'intervista da pagina 8.

In futuro inoltre punteremo ancora di più sulla creazione di reti a livello regionale consentendo così lo scambio intergenerazionale. Per di più, al fine di sostenere maggiormente le start-up, ci affidiamo al TOP 100 Swiss Startup Award. Specialisti del mondo delle start-up affiancano le giovani aziende, garantendo loro visibilità e mettendoli in contatto

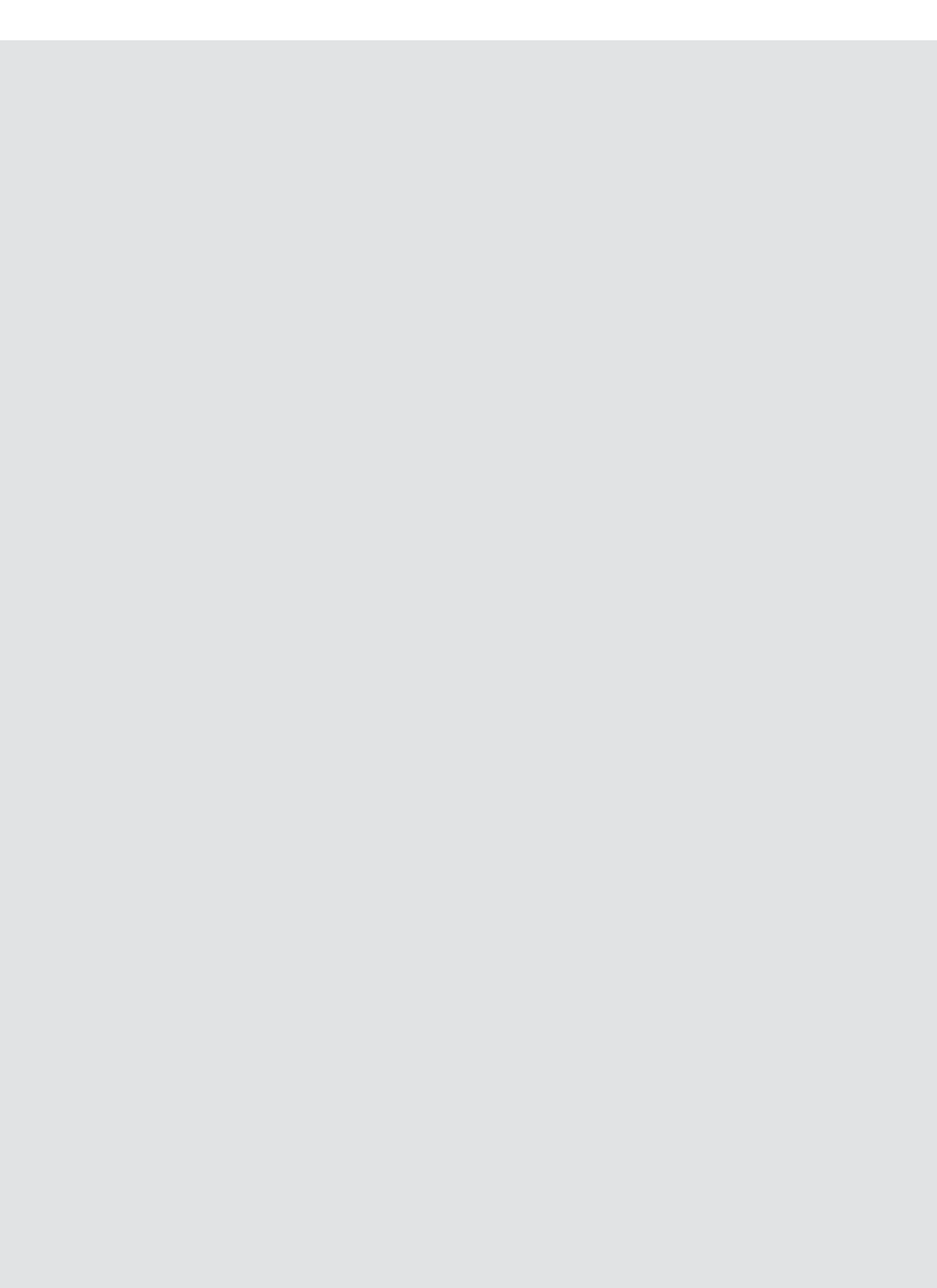
con possibili investitori. Per maggiori informazioni al riguardo leggete da pagina 18.

I membri SVC possono inoltre beneficiare regolarmente anche del know-how dei nostri partner. In questo modo, ad esempio, lo scorso anno Centre Patronal, Swisscom, Promozione Salute Svizzera o Microsoft in occasione di eventi per i partner hanno trasmesso le proprie conoscenze specialistiche in materia di diritto del lavoro, intelligenza artificiale, tendenze di comunicazione e gestione della salute a livello aziendale. Una retrospettiva di queste manifestazioni è disponibile da pagina 21.

Con il vostro sostegno anche il prossimo anno potrà offrirvi numerosi momenti indimenticabili. Il team è già in trepidante attesa soprattutto per quanto riguarda la trasformazione digitale dell'SVC. Per poter offrire anche in futuro ai nostri partner e membri un'offerta interessante, i processi interni verranno sottoposti a digitalizzazione e grazie a un nuovo sito dedicato ci presenteremo con un nuovo look.

A questo punto desidero ringraziare di cuore tutti i membri, partner e sponsor nonché l'intero team SVC per il grande impegno e la costruttiva collaborazione. Insieme potremo continuare a scrivere la storia di successo dell'SVC.

Andreas Gerber  
Presidente dello SVC



Lo SVC

- 6 - 7 Resoconto del comitato direttivo
- 8 - 13 Nuovi membri del comitato direttivo
- 14 - 15 Presentazione dell'associazione

1

## Resoconto del comitato direttivo

Da molti anni lo SVC è presente in tutte le sette regioni economiche per i suoi membri e partner. Anche nel 2017 sono stati organizzati diversi eventi, visite alle aziende, relazioni e occasioni di scambio tra membri, partner e sponsor. Fedeli al nostro motto „Mettere in rete le PMI“.

### Prix SVC assegnati

Le popolari cerimonie di conferimento del Prix SVC offrono l'opportunità di allacciare contatti e condividere conoscenze. Gli ultimi vincitori del Prix SVC provengono dalle regioni Svizzera italiana, area economica di Zurigo, Svizzera settentrionale, Svizzera orientale e Svizzera centrale. Maggiori dettagli sui singoli premi e sui criteri di selezione sono riportati a pagina 28 e nell'allegato „Hall of Fame“.

Durante lo scorso esercizio gli ex vincitori Heiniger AG e Coopacademy SA hanno inoltre ospitato l'incontro dei vincitori SVC e hanno presentato ai membri dello SVC in esclusiva la propria azienda e la propria ricetta di successo.

### Attività dei settori dello SVC

Dato il grande successo riscosso, nel 2017 il Centre Patronal, in collaborazione con lo SVC, ha organizzato la seconda giornata nazionale dedicata alla successione aziendale. CP, nostro partner nazionale, ha tenuto per la terza volta il forum SVC sul tema „Diritto del lavoro: update e refresh“.

I membri SVC hanno inoltre trascorso una piacevole serata al Museo della comunicazione di Berna appena ristrutturato, hanno partecipato alla piattaforma digitale

„I2 - Inspire & Innovate“ e hanno potuto informarsi sulla gestione della salute in azienda. Maggiori informazioni sugli eventi formativi sono riportate da pagina 21.

SVC – SA per il capitale di rischio delle PMI ha conseguito ottimi risultati: con il rendimento dei suoi investimenti è riuscita non solo a coprire i costi operativi, ma anche a incrementare ulteriormente il capitale d'investimento. Complessivamente sono stati investiti 108 milioni di franchi in piccole e medie imprese. Per il settore emergente FinTech viene messo a disposizione un capitale d'investimento di ulteriori 30 milioni di franchi. Maggiori informazioni in merito sono disponibili a pagina 68. Anche la Fondazione SVC per l'imprenditoria sostiene progetti selezionati: a pagina 69 potete trovare maggiori informazioni sulla piattaforma di crowdfunding „I care for you“ e sullo studio condotto sul campo „Fattori di successo dei campioni nascosti svizzeri“. Infine, il Golf Trophy è stato un'occasione di incontro per partner e sponsor, che hanno condiviso successi sportivi e vivaci conversazioni.

### Nuova cooperazione con TOP 100 Swiss Startup Award

Lo SVC desidera concentrarsi maggiormente sui giovani imprenditori in futuro. Per farlo, si avvale del sostegno di un nuovo partner, TOP 100 Swiss Startup Award. Da pagina 18 scoprirete in che modo le start-up possono trarre profitto da questa partnership. Siamo inoltre lieti di poter accogliere dal 2017 tra i nostri partner nazionali due rinomate aziende come Tellco AG e la società di as-

sicurazione crediti Euler Hermes. È stata inoltre ampliata la partnership con l'agenzia del lavoro Pemsas, che appartiene ora alla cerchia degli sponsor principali.

### Nuova strategia

Per poter offrire ai 3000 membri una gamma di servizi ancora più ampia, il comitato direttivo ha dato un nuovo orientamento alla strategia. Sarà ad esempio creato un nuovo sito web e vi sarà una presenza attiva sui social media per contribuire a modernizzare lo SVC e attirare nuovi membri.

Inoltre, lo SVC intende impegnarsi maggiormente nell'ambito di eventi di partner regionali offrendo così ai membri ulteriori possibilità di networking. Infine, è importante coinvolgere anche le donne e i giovani imprenditori e promuovere lo scambio tra start-up e imprese con più esperienza.

In linea con la nuova strategia, abbiamo ridefinito i nostri campi di attività.

Prix SVC rimane il nostro fiore all'occhiello. Dà visibilità alle eccellenti prestazioni di piccole e medie imprese.

SVC Impulsi promuove il dialogo tra economia, società e politica e crea nuove tipologie di eventi per tematiche di carattere socio-politico. Ne è un esempio il progetto „5vor12“ („mezzanotte meno 5“). Il premio, che può contare su un patronato e una giuria con personalità di

spicco, verrà assegnato per la prima volta il 18 settembre 2018 al Municipio di Berna. Intende gratificare idee che possono contribuire a ridurre le disposizioni burocratiche, responsabilizzando maggiormente le imprese. Tutti possono partecipare - maggiori informazioni al sito [www.5-vor-12.ch](http://www.5-vor-12.ch).

SVC Ispirazione offre ai membri la possibilità di partecipare a eventi di input ed eventi di partner per uno stimolante scambio di idee orientato alla prassi su tematiche d'interesse per le PMI (eventi di partner come, ad esempio, con CP, Swisscom, Microsoft, Promozione della salute).

SVC Dialogo favorisce il dialogo intergenerazionale tra imprenditori e offre attività a sostegno delle giovani imprese (p. es. attraverso la collaborazione con TOP 100 Swiss Startup Award).

Cogliamo l'occasione per ringraziare tutti i membri, partner e sponsor, nonché tutte le altre persone coinvolte per la loro fiducia e il loro impegno. È grazie al loro sostegno che ogni anno lo SVC è in grado di offrire un programma di iniziative variegato e interessante.

Il comitato direttivo SVC

## Nuovi membri del comitato direttivo con un forte radicamento nel mondo delle PMI

All'assemblea dello SVC tenutasi lo scorso autunno al Bellevue di Berna sono stati eletti cinque nuovi membri del comitato direttivo con un forte radicamento nel mondo delle PMI. Marcel Dobler, consigliere nazionale PLR di San Gallo, ha fondato nel 2001 digitec AG di cui è stato CEO per tredici anni. Il ticinese Fabio Regazzi, anch'egli consigliere nazionale ed esponente del PPD, presiede il Consiglio di amministrazione dell'azienda di famiglia Regazzi Holding SA nonché l'Associazione industrie ticinesi. Nel comitato direttivo è entrata anche Corinne Fischer, imprenditrice di Lucerna che, oltre a essere presidente del consiglio di amministrazione di Bataillard AG, ricopre altri incarichi in vari consigli di fondazione e di amministrazione.

L'economista aziendale bernese Thomas Trachsler, ormai da sette anni membro del comitato di direzione della Mobiliare, dallo scorso anno è anche il Chief Operation Officer del Gruppo. Completa il comitato direttivo Andreas Arni, grande esperto di finanza che, dopo aver rivestito vari ruoli dirigenziali nel settore, nel 2016 ha assunto la guida di Entrepreneurs & Executives, comparto strategico di Credit Suisse (Svizzera) SA.

Andreas Arni



Responsabile Entrepreneurs & Executives Credit Suisse (Svizzera) SA

## „Dietro una PMI spesso si cela la storia di una famiglia“

**Andreas Arni, eletto nel comitato direttivo come esperto di finanza, dopo aver rivestito vari ruoli dirigenziali nel settore, nel 2016 ha assunto la guida di Entrepreneurs & Executives, comparto strategico di Credit Suisse (Svizzera) SA. Nell'intervista fa notare quanto sia importante nel suo lavoro affiancare un'azienda sul piano non solo professionale, bensì anche privato.**

”

### **Qual è stata per lei l'esperienza professionale più significativa?**

Negli ultimi anni mi sono occupato di numerose PMI. Mi hanno colpito soprattutto le emozioni, positive ma anche negative, degli imprenditori. Dietro una PMI spesso si cela la storia di una famiglia.

### **Quali sono le maggiori sfide che le PMI svizzere sono chiamate ad affrontare?**

Nell'ottica della proprietà oggi la questione centrale è soprattutto il ricambio generazionale degli azionisti. Uno degli aspetti da regolamentare è come garantire la continuità dell'azionariato: chi decide chi ne esce e come bisogna procedere? Inoltre, la proprietà deve affrontare di continuo le questioni quotidiane. Ad esempio, quali conseguenze avrà sull'azienda l'imminente riforma dell'imposizione delle imprese o le modifiche della previdenza professionale?

### **Quale sarà il suo impegno in seno al comitato direttivo dello SVC?**

Desidero impegnarmi innanzitutto a favore delle giovani aziende svizzere in crescita che nel nostro paese hanno vita dura. Intendo aiutarle a reperire risorse, favorendo lo scambio di know-how tra imprese, la creazione di network e l'accesso ai potenziali finanziatori.

### **Qual è il suo compito in qualità di responsabile Entrepreneurs & Executives e come si sostiene al meglio una PMI?**

La nostra priorità sono le persone dietro le PMI. Siamo al fianco dei proprietari lungo l'intero ciclo di vita dell'azienda e rispondiamo alle loro esigenze sostenendoli non solo nella loro veste di imprenditori, ma anche, ad esempio, nella costituzione del patrimonio privato. È un aspetto che nel quotidiano si tende spesso a dimenticare, ma che invece non va trascurato, anche nell'interesse della famiglia e dei discendenti.

“

Marcel Dobler



Consigliere nazionale e imprenditore

## „La digitalizzazione potrebbe incrementare l'efficienza dello Stato“

Marcel Dobler, consigliere nazionale PLR di San Gallo, ha fondato nel 2001 digitec AG di cui è stato CEO per tredici anni. In veste di presidente di ICTswitzerland intende promuovere il processo di digitalizzazione in Svizzera. Nell'intervista spiega, tra l'altro, perché anche lo Stato ha molti progressi da compiere su questo fronte.



### Qual è stata per lei l'esperienza professionale più significativa?

Il momento più significativo è stata l'indipendenza economica che ho raggiunto già durante gli studi. Sono partito dal niente: non avevo né collaboratori né fatturato. Tredici anni dopo, quando ho lasciato digitec AG, l'azienda contava circa 500 collaboratori e un fatturato di oltre 500 milioni di franchi. È cresciuta in fretta, e io con lei.

### Quali sono le maggiori sfide che le PMI svizzere sono chiamate ad affrontare?

Una grande sfida è rappresentata dalla ricerca del personale. Più una PMI è piccola, più è importante disporre di dipendenti qualificati ed estremamente motivati: sono la risorsa più preziosa di un'azienda. Un'altra sfida è data dalla digitalizzazione. In realtà, ritengo che non interessi necessariamente tutte le aziende: infatti, non riguarda allo stesso modo un parrucchiere e una banca.

### Quale sarà il suo impegno in seno al comitato direttivo dello SVC?

I temi che mi stanno a cuore sono l'economia, l'informatica e le PMI. A mio avviso, occorrono, ad esempio, meno burocrazia e orari di lavoro più flessibili. Sono questioni che porto avanti in veste di consigliere nazionale e per cui mi impegnerò anche in qualità di membro del comitato direttivo dello SVC.

### Sul suo sito ha scritto che la Svizzera ha bisogno di rimettersi in forma.

#### Perché e in che modo?

Lo Stato deve smaltire i diversi chili di troppo che ha in termini di burocrazia, leggi inutili e numero crescente di imposte e tasse. Ad esempio, la digitalizzazione potrebbe incrementarne l'efficienza. Quest'anno, nella sessione primaverile ho presentato una mozione per richiedere alla Confederazione l'apposizione su tutti i documenti della firma digitale invece di quella manuale. La Confederazione dovrebbe dare il buon esempio e sfruttare la digitalizzazione per diventare più efficiente.



Corinne Fischer



Imprenditrice e presidente del CdA di Bataillard AG

## „Per le PMI svizzere è importante poter accedere al mercato nazionale ed estero“

Nel 2004 Corinne Fischer, imprenditrice di Lucerna, è diventata direttrice di Bataillard AG, importatore di vini, un incarico che ha lasciato nel 2012 per assumere la presidenza del Consiglio di amministrazione dell'azienda. Nell'intervista rivela quale insegnamento ha tratto da una crisi e perché Lucerna è la sede ideale per un'azienda.



### Qual è stata per lei l'esperienza professionale più significativa?

Nel 2004 Bataillard AG ha attraversato una profonda crisi: il mercato era cambiato e il fatturato si era notevolmente ridotto. Questa esperienza mi ha insegnato che una crisi può trasformarsi anche in un'opportunità, perché costringe l'azienda a svilupparsi ulteriormente. Inoltre, oggi pondero i rischi con maggiore attenzione e cerco di prepararmi ad affrontare i peggiori scenari possibili.

### Quali sono le maggiori sfide che le PMI svizzere sono chiamate ad affrontare?

Sul piano politico le PMI devono lottare soprattutto contro la tendenza all'isolamento e alla regolamentazione eccessiva. Per le PMI svizzere è importante avere accesso al mercato nazionale ed estero, il che però attualmente è reso difficile su più fronti. Sul versante interno non è facile individuare una nicchia e trovare il coraggio di tenersela stretta. Numerosi imprenditori decidono di vendere la propria attività perché pensano di non potercela fare da soli.

### Quale sarà il suo impegno in seno al comitato direttivo dello SVC?

Personalmente, tengo a promuovere la presenza femminile nelle aziende. Per molti aspetti le donne hanno una visione diversa rispetto agli uomini e costituiscono il complemento ideale di un team. Inoltre, è un peccato che la Svizzera investa così tanto nella loro istruzione per poi vederle uscire subito dal mondo del lavoro.

### Fino al 2017 è stata vicepresidente della Camera di commercio e dell'industria della Svizzera centrale che è impegnata a creare un florido spazio economico in questa regione. Fino a che punto le condizioni della piazza su cui si opera contribuiscono al successo di un'azienda?

Le condizioni della piazza su cui si opera sono decisive. La più importante è l'accesso a un mercato del lavoro qualificato. Inoltre, una tassazione contenuta consente a un'azienda di investire di più. Operare in una località che è anche un luogo di residenza piacevole e ben collegato conviene. Ad esempio, Lucerna è la sede ideale per un'azienda. È una città in cui si vive benissimo, non è affatto cara, e ha un aeroporto nelle vicinanze.



Fabio Regazzi



Consigliere nazionale e presidente del CdA di Regazzi Holding SA

## „Le aziende di famiglia sono la colonna portante dell'economia svizzera“

Il ticinese Fabio Regazzi, consigliere nazionale del PPD, presiede il Consiglio di amministrazione dell'azienda di famiglia Regazzi Holding SA nonché l'Associazione industrie ticinesi. Un tempo titolare di uno studio legale, nell'intervista parla dell'eccesso di burocrazia e dell'importanza delle aziende di famiglia svizzere.

”

### Qual è stata per lei l'esperienza professionale più significativa?

Il 2003 è stato un anno difficile per Regazzi SA. Avevamo appena rilevato un'altra azienda e ci siamo trovati ad affrontare diversi problemi. Per me, come imprenditore, è stata un'esperienza davvero significativa. Quando si è sotto pressione, all'improvviso si scopre di avere energie e risorse straordinarie. Non è successo solo a me, ma anche ai nostri collaboratori. Così siamo riusciti a superare la crisi e ne siamo usciti rafforzati.

### Quali sono le maggiori sfide che le PMI svizzere sono chiamate ad affrontare?

Le PMI sono chiamate ad affrontare molte sfide. Una di queste è la digitalizzazione. Soprattutto per loro è difficile tenere il passo con questi sviluppi poiché, rispetto a una grande azienda, hanno meno risorse. Tuttavia, è una sfida che ogni imprenditore dovrebbe raccogliere.

### Quale sarà il suo impegno in seno al comitato direttivo dello SVC?

Per me è assolutamente prioritario ridurre la burocrazia. Nonostante gli sforzi della Confederazione di tenerla sotto controllo, la situazione non fa che peggiorare. Un tempo la Svizzera era famosa per la liberalizzazione del mercato del lavoro, un vantaggio competitivo che ora abbiamo completamente perso.

### Lei siede nel comitato direttivo di "Swiss family business" e dal 2000 è attivo nell'azienda di famiglia Regazzi Holding SA. A suo avviso, quale ruolo svolgono le aziende di famiglia nell'economia svizzera?

Le aziende di famiglia sono la colonna portante dell'economia svizzera, un aspetto, però, a mio giudizio ancora sottovalutato dalla popolazione. In linea di massima si può affermare che, a differenza di altre società anonime, le aziende di famiglia hanno una maggiore responsabilità sociale e coltivano una cultura aziendale più orientata all'individuo. L'associazione "Swiss family business" si prefigge l'obiettivo di consolidare la posizione delle aziende di famiglia nell'economia svizzera.

“

Thomas Trachsler



COO, Membro del comitato di direzione del Gruppo Mobiliare

## „Vogliamo stupire il cliente con i nostri servizi“

L'economista aziendale bernese Thomas Trachsler, ormai da sette anni membro del comitato di direzione della Mobiliare, dallo scorso anno è anche il Chief Operation Officer del Gruppo. Nell'intervista spiega su quali fronti si impegnerà in seno al comitato direttivo dello SVC e come sono cambiate negli ultimi anni le esigenze dei clienti.

”

### Qual è stata per lei l'esperienza professionale più significativa?

Sicuramente l'indipendenza economica che ho raggiunto nel 1998, quando ho assunto la direzione di un'agenzia generale indipendente della Mobiliare, ma anche la nomina in seno al comitato di direzione del Gruppo dodici anni dopo. L'imprenditorialità ce l'ho nel sangue. Mio padre era un lavoratore indipendente, quindi da bambino ho vissuto sulla mia pelle le gioie, ma anche i dolori di una PMI.

### Quali sono le maggiori sfide che le PMI svizzere sono chiamate ad affrontare?

Una sfida da raccogliere è di sicuro il comportamento dei clienti che sta cambiando rapidamente a causa della digitalizzazione. Online o offline, su WhatsApp, via e-mail, per telefono o sul posto di persona: per le PMI servire alla perfezione i clienti su tutti questi canali è una grande sfida.

### Quale sarà il suo impegno in seno al comitato direttivo dello SVC?

Mi impegnerò affinché lo SVC continui a essere dinamico e si sviluppi ulteriormente restando fedele allo spirito dei fondatori. È importante evitare l'arte per l'arte. Dobbiamo offrire un valore aggiunto concreto agli imprenditori svizzeri. Solo in questo modo potremo ottenere buoni risultati.

### Lei lavora per la Mobiliare dal 1986 e conosce bene le esigenze dei clienti.

#### Come sono cambiate negli ultimi anni?

Nella sostanza, le esigenze dei clienti sono cambiate meno di quanto si possa pensare. In linea generale, è ancora valido il principio del servizio migliore al miglior prezzo possibile. Quel che è cambiato sono le aspettative in termini di reperibilità. Quando il mezzo di comunicazione più diffuso era la posta, ci volevano un paio di giorni per avere una risposta. Noi della Mobiliare ci impegniamo al massimo per non deludere queste aspettative. Vogliamo sorprendere i nostri clienti con il servizio fornito, sul piano sia personale che digitale.

“



## SVC: massimo impegno per le PMI svizzere

Da 17 anni lo Swiss Venture Club (SVC) è al servizio delle piccole e medie imprese. Con oltre 3000 membri provenienti da tutti i settori e da tutte le regioni della Svizzera, l'associazione è uno dei network più grandi e più importanti per l'imprenditoria del paese. È una piattaforma d'incontro per personalità innovative provenienti dal mondo economico, scientifico, politico, dei media e della cultura che, oltre a offrire loro la possibilità di allacciare importanti contatti, permette di dare visibilità alle loro prestazioni e favorisce lo scambio di idee. In tal modo promuove l'imprenditorialità e contribuisce al successo della Svizzera.

### Campi di attività

Per raggiungere questo obiettivo di promozione dell'imprenditorialità, lo SVC è attivo nei seguenti campi.

- **Prix SVC:** mette sotto i riflettori dell'opinione pubblica le performance delle piccole e medie imprese ed è diventato uno dei principali riconoscimenti economici a livello nazionale.
- **SVC Impulsi:** promuove il dialogo tra economia, società e politica e crea nuove tipologie di eventi per tematiche di carattere socio-politico (iniziativa „5vor12“ („mezzanotte meno 5“), concorso di idee „Wunsch-Schloss“).
- **SVC Ispirazione:** offre ai membri la possibilità di partecipare a eventi di input e a eventi di partner per uno stimolante scambio di idee orientato alla prassi

su tematiche che interessano le PMI (eventi di partner come, ad esempio, con CP, Swisscom, Microsoft, Promozione della salute).

- **SVC Dialogo:** favorisce il dialogo intergenerazionale tra imprenditori e offre attività a sostegno della giovani imprese (p. es. attraverso la collaborazione con TOP 100 Swiss Startup Award).

### Allacciare nuovi contatti

Il networking è un elemento centrale di tutte le manifestazioni e gli eventi svolti nell'ambito di questi campi di attività. Per lo SVC è fondamentale fornire ai propri membri una piattaforma che permetta di allacciare preziosi contatti così come di creare e ampliare il proprio network personale. Questo è un aspetto importante non solo per le PMI già affermate, ma anche per le start-up, che possono trarre vantaggio dalla rete dello SVC. Perciò lo SVC si è posto l'obiettivo di sostenere maggiormente le start-up e offrire occasioni mirate di networking. In tale ottica è importante favorire anche lo scambio tra generazioni diverse, ad esempio attraverso lo SVC Dialogo.

### Favorire lo scambio di idee

Inoltre, lo SVC tratta regolarmente tematiche attuali del mondo economico incentivando in tal modo i membri a partecipare a discussioni e scambi di idee. Infatti, l'innovazione nasce proprio laddove le persone si confrontano con le idee. Nel corso dell'esercizio 2017/18

gli eventi formativi sono stati ad esempio un'occasione per approfondire tematiche specifiche e scambiarsi idee (pagina 21). Anche gli incontri dei vincitori SVC hanno dato vita a interessanti contatti e nuove ispirazioni (pagina 66).

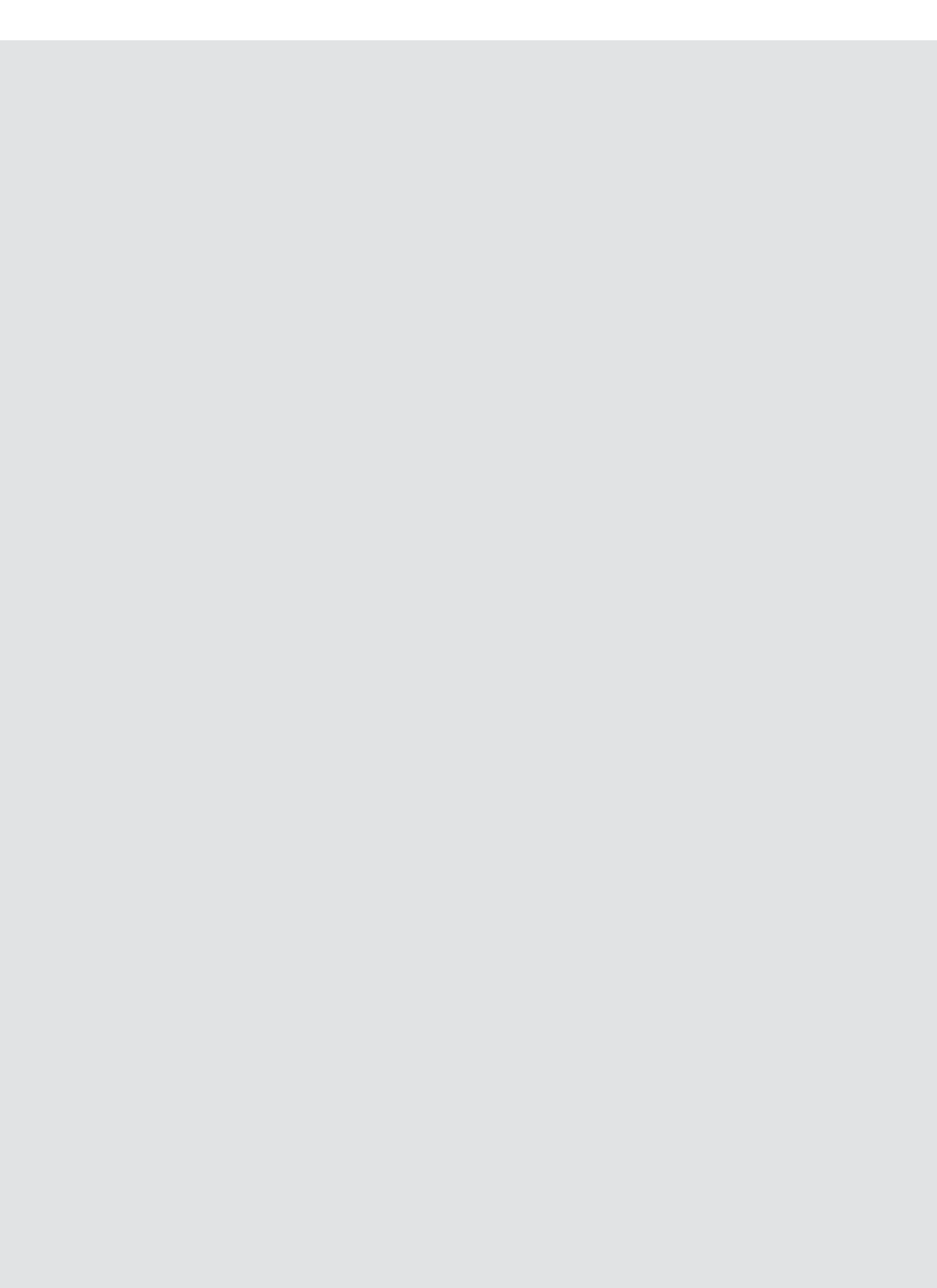
### Fornire nuovi stimoli

Tra la popolazione si annidano interessanti idee. Affinché non restino inutilizzate, con il concorso di idee „Wunsch-Schloss“ e il nuovo progetto „5vor12“, lo SVC mette a disposizione una piattaforma per dare ascolto a queste idee. Questi due progetti sono stati lanciati in collaborazione con StrategieDialog21. Il concorso „Wunsch-Schloss“ premia dal 2015 le idee dei cittadini per una forte piazza economica svizzera, contribuendo a colmare le distanze tra economia, società e politica (pagina 24). Con l'iniziativa „5vor12“ i cittadini hanno la possibilità di presentare proposte politiche finalizzate a ridurre la burocrazia.

### Dare visibilità

Lo SVC riesce a convogliare l'interesse dell'opinione pubblica sugli straordinari risultati ottenuti dalle PMI svizzere e sull'importanza del loro ruolo per il benessere del paese. In quest'ottica la vetrina più prestigiosa è il „Prix SVC“, conferito ogni due anni in sette regioni economiche ad aziende che si sono distinte per le loro prestazioni eccellenti (pagine 29 - 59). Le cerimonie di premiazione sono diventate per gli imprenditori importanti occasioni di networking che richiamano oggi, a seconda della regione, fino a 2200 ospiti.





# Know-how

# 2

- 18 – 20 Contributo specialistico
- 21 – 23 Eventi formativi SVC
- 24 – 25 „Wunsch-Schloss“

## Le start-up svizzere cambiano il mondo

Secondo l'attuale Swiss Venture Capital Report del portale di notizie online startupticker.ch, le start-up svizzere sono una carta vincente e nel 2017 hanno registrato investimenti senza precedenti: 938 milioni di franchi in 195 giovani imprese. Metà degli investimenti è andata al settore biotech, seguito al secondo e al terzo posto dalle tecnologie dell'informazione e comunicazione (ICT) e dall'ingegneria medica rispettivamente. Le start-up sono tra i principali promotori degli investimenti in Svizzera. Le giovani imprese si fondano spesso su idee imprenditoriali innovative che traggono origine da nuovi progetti scientifici o da nuovi risultati di ricerca delle università (questo tipo di spin-off nasce periodicamente soprattutto presso il Politecnico federale di Zurigo e il Politecnico federale di Losanna) e perseguono una crescita rapida.

Per attirare l'attenzione sui prodotti e sui servizi innovativi delle start-up e degli spin-off svizzeri anche da parte degli investitori esteri, dal 2001 le giovani imprese svizzere estremamente promettenti, cosiddette „Venture Leader“, visitano i centri nevralgici dell'innovazione (Silicon Valley, Boston, New York, Shanghai, Shenzhen o Hong Kong), presentandosi personalmente agli investitori di capitale di rischio.

### Ostacoli e sfide

Prima di poter partire le start-up devono però superare molti ostacoli. Benché qui da noi le condizioni quadro per le giovani imprese siano comparativamente buone, una start-up deve prima costruirsi una rete di contatti, rendere la sua idea idonea alla produzione e procurarsi personale e soprattutto capitale. I team motivati ed eterogenei hanno buone chance: più il know-how è diversificato, più la strada è in discesa. Infatti, oltre a persone che dispongano delle conoscenze tecniche pertinenti, ne occorrono anche altre

che, ad esempio, dispongano delle conoscenze di gestione aziendale necessarie per poter commercializzare il prodotto. Chi invece punta sul know-how di specialisti internazionali incontra difficoltà. Nonostante i contingenti degli stati terzi per il 2018 siano stati aumentati, consentendo ora di reclutare 8000 specialisti e specialiste in tutto all'anno (500 in più rispetto a prima), questi contingenti vengono quasi completamente prosciugati dai grandi gruppi, lasciando alle start-up praticamente solo le briciole.

### Referenti che offrono assistenza

Le imprese che possono contare su una buona assistenza hanno un asso nella manica. Con l'aumento del numero delle imprese start-up aumentano anche le offerte che semplificano loro l'ingresso nel mercato, quali business angel, poli tecnologici, incubatori di imprese e programmi di coaching e per investitori. Trovare tra questi il giusto referente che offra alla giovane impresa suggerimenti, trucchi e contatti di potenziali investitori è particolarmente importante nell'early stage.

### L'unione di tre specialisti

Le giovani imprese trovano ora un utile referente nel trio Swiss Venture Club, Credit Suisse (Svizzera) SA e TOP 100 Swiss Startup Award. Unendo le loro competenze specialistiche, i tre partner assicurano le migliori condizioni nell'early stage delle imprese start-up. Con TOP 100 Swiss Startup Award, le giovani imprese sono affiancate da uno specialista delle start-up che attirerà l'attenzione su di esse e le metterà in contatto con gli investitori. La piattaforma fa parte del programma di promovimento Statup e dal 2011 elegge ogni anno le più promettenti 100 imprese start-up della Svizzera. Credit Suisse assiste le start-up per le questioni finanziarie, concedendo loro condizioni speciali per la conduzione del conto per ditte e

per altri servizi finanziari. La vasta rete di SVC consente loro di contare sulla disponibilità anche di altri partner e referenti.

### Il fallimento non è un disonore

Non è raro che le start-up giochino le carte sbagliate e la maggior parte di esse fallisce per l'assenza di domanda, insufficienza di capitale o problemi all'interno del team. Chi fallisce però non deve nascondere la sconfitta sotto il tappeto, poiché gli insuccessi possono rappresentare un'esperienza importante per il proseguimento della propria carriera. Le cosiddette „Fuckup Nights“, durante

le quali imprenditori di start-up fallite raccontano delle loro sconfitte e spiegano come hanno imparato da esse, servono proprio a far capire che il fallimento non deve essere inteso come un disonore, bensì come un'opportunità. Perché anche in questo caso vale il detto „Chi non rischia non rosica“.

**In Svizzera nascono molte imprese start-up in grado di avere successo internazionale già dopo poco tempo, come dimostrato dai due esempi che si trovano ai primi posti dell'elenco del TOP 100 Swiss Startup Award.**

#### Ava AG in breve

L'elenco del TOP 100 Swiss Startup Award è capitanato dal 2017 da Ava AG. La start-up di Zurigo è stata fondata nel 2014 da Lea von Bidder, Philipp Tholen, Pascal Koenig e Peter Stein. Il team ha sviluppato un bracciale che aiuta le donne a rimanere incinte. Si indossa di notte e registra la temperatura cutanea, la circolazione e le variazioni della frequenza cardiaca, stabilendo così 5,3 sulla media di 6 giorni fertili del mese: il doppio rispetto ai prodotti della concorrenza. Il bracciale Ava è stato introdotto nel mercato statunitense nel 2016 ed è acquistabile anche in Europa dal 2017.

#### MindMaze SA in breve

MindMaze SA occupa attualmente il 5° posto del TOP 100 Swiss Startup Award. L'impresa è stata fondata nel 2012 dall'ingegnere elettrotecnico indiano Tej Tadi, che ha conseguito un Master in computer grafica presso il Politecnico federale di Losanna. L'impresa ha introdotto nel mercato occhiali per realtà virtuale impiegati nella terapia per i pazienti colpiti da ictus. Ora l'impresa desidera fare il suo ingresso nel settore dei media e dell'intrattenimento con un nuovo prodotto, MASK, che misura gli impulsi dei muscoli facciali e li trasmette nella realtà virtuale, permettendo così ai videogiochi, ad esempio, di rispondere alle espressioni facciali del giocatore. Questo progetto vanta anche sostenitori di spicco come Leonardo Di Caprio, che ha già investito in MindMaze.

## Insieme garantiamo alle start-up l'accesso al know-how e a una vasta rete

**Stefan Steiner, Co-Managing Director di Venturelab, e il Presidente di SVC Andreas Gerber raccontano in questa intervista come desiderano aiutare le start-up svizzere a vincere le loro sfide collaborando con esse.**

### Quale impresa start-up l'ha più colpita negli ultimi anni?

Steiner: Mi ha particolarmente colpito InSphero AG, che seguo da otto anni. L'impresa, attiva nel settore delle scienze della vita, produce micro-organismi tridimensionali utilizzati dalle aziende farmaceutiche di tutto il mondo per testare nuovi medicinali. InSphero è però solo un esempio delle numerose start-up che conquistano il mondo grazie alle loro innovazioni tecnologiche.

### In cosa consistono le sfide per le start-up svizzere?

Gerber: Spesso si sottovaluta cosa significhi concretizzare un'idea e portarla ai clienti. Per farlo occorrono molto coraggio, perseveranza, know-how in vari settori e una solida rete. Occorre inoltre essere più veloci e più innovativi della concorrenza e capaci di adattarsi con rapidità.

Steiner: Una delle maggiori sfide consiste nel procurarsi capitale. Spesso le start-up vengono sostenute da investitori esteri, ma devono prima di tutto attirare l'attenzione sull'impresa.

Gerber: Per rendere accessibile (anche) il capitale alle giovani imprese, otto anni fa abbiamo fondato insieme a Credit Suisse SVC – SA per il capitale di rischio delle PMI. Finora la storia di SVC SA conta 85 cicli di investimento per 44 aziende, 108 milioni di franchi impiegati in totale e ulteriori risorse sono pronte per i prossimi investimenti. Siamo felici di avere al nostro fianco un partner competente come Credit Suisse.

### Qual è l'importanza di piattaforme, quali TOP 100 Swiss Startup Award, per il successo delle start-up?

Steiner: Crearsi una rete di contatti è importante in particolare quando si cercano investitori, ma anche per scambiarsi il know-how. Queste piattaforme aiutano le start-up a trovare contatti importanti e assicurano esposizione mediatica.

### Con la nuova partnership tra TOP 100 Swiss Startup Award, SVC e CS è possibile contare su uno specialista in start-up, una piattaforma di rete e un istituto finanziario contemporaneamente. In che misura possono usufruirne le start-up?

Gerber: Questa partnership offre alle start-up un pacchetto completo: insieme garantiamo loro l'accesso al know-how necessario e a un ampio network, assistendoli anche con consulenze sulle questioni finanziarie.

### Per concludere, quali suggerimenti personali si sente di dare alle giovani imprenditrici e ai giovani imprenditori?

Steiner: Osare! Occorre una certa propensione al rischio. Dopo tutto, avendo appena concluso gli studi superiori, non si ha nulla da perdere e anche se si fallisce si acquisiscono esperienze inestimabili.

Gerber: Serve una buona idea e un piano concreto su come mettere in pratica l'idea sul mercato. Presupposti importanti sono un team affiatato, la presenza di un network e la disponibilità di capitale.

## Formazione SVC: evoluzioni, tendenze e tecnologie

Per le imprenditrici e gli imprenditori è importante stare al passo nei vari settori. Lo SVC ha pertanto garantito ai suoi soci possibilità di perfezionamento professionale, ad esempio, nel diritto del lavoro, nei trend attuali o nella comunicazione, nonché nella regolamentazione della successione (vedere pagina 22/23), anche nell'esercizio passato.

### Diritto del lavoro in evoluzione

La legislazione e la giurisprudenza nel diritto del lavoro sono in continua evoluzione, rendendo a dir poco difficile restare al passo con i nuovi aggiornamenti. Per questo motivo, a novembre 2017 e già per la terza volta, si è svolto il forum SVC "Aggiornamento, ripasso e FAQ sul diritto del lavoro" in collaborazione con il Centre Patronal. Il Dr. iur. Markus Hugentobler, specialista per le questioni di diritto del lavoro e gestione HR a livello internazionale presso il Centre Patronal, ha illustrato le ultime evoluzioni e tendenze della legislazione e della giurisprudenza. Dopo di che, Stefanie Meier-Gubser, lic. in diritto, avvocatessa e specialista per le questioni di diritto del lavoro presso il Centre Patronal, ha risposto alle domande ricorrenti illustrando alcuni casi.

### Trend stimolanti

Sempre a novembre 2017 è stata realizzata "I2 – Inspire & Innovate", una piattaforma digitale pratica per le imprese svizzere organizzata da Microsoft Svizzera. Nella Stage-One Event & Convention Hall a Oerlikon è stata offerta ai decisori e ai soci dello SVC la possibilità di confrontarsi sull'innovazione e di entrare in contatto con gli specialisti IT leader del paese. Esperti, quali la relatrice, autrice e consulente Dr. Steffi Burkhart o il matematico, autore e pensatore del futuro prof. Dr. Gunter Dueck, hanno pre-

sentato i trend attuali (quali, ad esempio, intelligenza artificiale, bot e "modern workplace") in vari seminari.

### La comunicazione in tutte le sue forme

I soci dello SVC hanno scoperto i trend che ci aspettano nel settore della comunicazione a gennaio 2018, in occasione di una serata di intrattenimento organizzata dallo SCV e Swisscom presso il rinnovato Museo della comunicazione di Berna, dove la direttrice Jacqueline Strauss ha mostrato le numerose novità della struttura. Dopo cinque anni di progettazione, i visitatori incontrano ora un'esposizione centrale sulla comunicazione in tutte le sue forme, nuove postazioni, comunicatrici e comunicatori che invitano gli ospiti al dialogo e rendono ogni visita un'esperienza unica.

### Promuovere la salute dei collaboratori

Se i collaboratori sono in salute, sono motivati e gestiscono meglio i problemi. In occasione dell'evento partner dello SVC, Promozione Salute Svizzera e SWICA, tenutosi ad aprile 2018 presso il Kursaal a Berna, sono stati illustrati i vantaggi di una gestione aziendale della salute. Professionisti, quali Simone Meier, responsabile regionale Prestazioni alle imprese presso SWICA Berna, e Reto Kälin, responsabile Partner Relations presso Promozione Salute Svizzera, hanno espresso le loro osservazioni al riguardo. Come esempio pratico Caroline Knecht, responsabile HR presso Flyer-Hersteller Biketec AG, ha spiegato le ragioni per cui Biketec punta su una gestione aziendale della salute e ha fornito informazioni approfondite sul processo di implementazione. A conclusione dell'evento, i partecipanti hanno potuto farsi misurare le variazioni della frequenza cardiaca presso lo stand di consulenza di SWICA e di Promozione Salute Svizzera.



**Complessa ma importante: la regolamentazione della successione**

Chiunque diriga o abbia creato un'impresa di successo desidera saperla in buone mani anche dopo il pensionamento. Esistono varie opzioni di trasmissione delle imprese: è possibile trasmetterla a un successore della propria famiglia o a un collaboratore dell'impresa stessa oppure venderla a terzi. In ogni caso, la trasmissione è un processo lungo e complesso che deve essere pianificato accuratamente. Per sensibilizzare gli operatori economici su questo tema, il Centre Patronal, uno dei partner nazionali dello SVC, ha tenuto a ottobre 2017 la 2ª Giornata nazionale della trasmissione delle imprese presso il Kursaal a Berna.

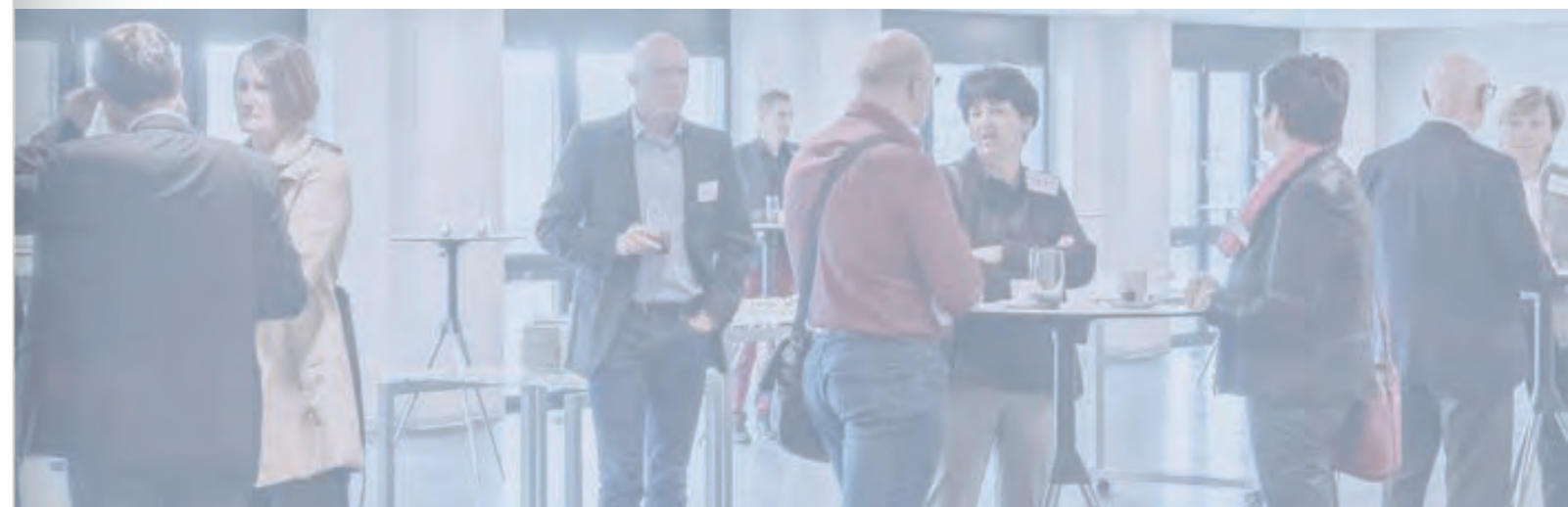
**Trasmettere in eredità o vendere**

Dopo l'apertura del convegno da parte di Martin Kuonen, direttore del Centre Patronal Berna, Bernhard Heusler, avvocato specializzato in diritto commerciale ed ex presidente dell'FC Basilea, ha raccontato al pubblico interessanti aneddoti sull'argomento. Utilizzando esempi calzanti, è stato inoltre illustrato come può svolgersi la trasmissione delle imprese. Adrian Eichrodt, CEO del Gruppo GEOINFO, ha quindi illustrato come GEOINFO sia riuscita ad adottare una regolamentazione della successione sostenibile e orientata al futuro. Nel caso di Agathon AG Maschinenfabrik, la regolamentazione della successione è durata circa due anni. Michael Merkle, CEO di Agathon AG, ha raccontato come abbia acquistato l'impresa dalla famiglia fondatrice Pfluger, facendola progredire con il nuovo contitolare Dr. Stephan Scholze. Ora l'ex CEO Walter Pfluger apporta le sue esperienze e conoscenze in qualità di presidente del Consiglio di amministrazione. Così come Hansruedi Wandfluh, ex CEO dell'impresa industriale idraulica Wandfluh AG passata a

suo figlio Dr. Matthias Wandfluh. "Come padre, si può solo sperare in una simile regolamentazione della successione", afferma Hansruedi Wandfluh. Sphinx Werkzeuge AG ha adottato una soluzione per la successione complessa, ma interessante: il management team esistente ha acquistato l'impresa dagli allora titolari insieme alla piattaforma di investitori e imprenditori di Helvetica Capital AG. Reto Rüttimann, CEO di Sphinx Werkzeuge AG, e Johannes Suter, managing partner e CEO di Helvetica Capital AG, ne hanno illustrato i processi.

**Fattori di successo e insidie**

Dopo una breve pausa, la moderatrice Dr. Esther Girsberger, ex redattrice capo presso Tages-Anzeiger, ha passato la palla agli esperti di Credit Suisse (Svizzera) SA, Ernst & Young, Kellerhals Carrard e Swiss Venture Club. Il Dr. Beat Brechbühl, membro del comitato direttivo dello SVC e managing partner di Kellerhals Carrard, ha spiegato le insidie giuridiche della successione. Il presidente dello SVC Andreas Gerber si è presentato al pubblico nel suo ruolo di responsabile clientela commerciale PMI Svizzera presso Credit Suisse (Svizzera) SA e ha parlato di valore dell'impresa e finanziamento. Ha chiarito, tra le altre cose, che il prezzo non deve necessariamente corrispondere al valore. "È vero che il valore funge da base per le contrattazioni, ma è soggettivo", ha spiegato Andreas Gerber. "Il prezzo invece è oggettivo ed è il risultato finale di domanda e offerta." Dopo di che, Martin Huber, responsabile Regione Mittelland presso Ernst & Young AG, ha trattato del coinvolgimento dei collaboratori, e la Dr. Alexandra Michel, consulente clientela commerciale presso Credit Suisse (Svizzera) SA, ha approfondito l'argomento "Le emozioni come ostacolo al processo di successione".



## „Wunsch-Schloss“: idee innovative e visioni oltre i confini

Una borsa immobiliare per nuove forme abitative, un'etichetta per l'impronta ecologica o un sistema lavorativo per migliorare la qualità della vita sono solo alcune delle tante idee per plasmare un futuro forte per la Svizzera.

Il 13 settembre 2017, circa 150 ospiti provenienti dal mondo della politica, dell'economia e dalla società hanno assistito alla terza edizione del concorso di idee Wunsch-Schloss nel castello di Thun. L'evento è stato concepito e gestito dalla piattaforma di dialogo Strategiedialog21 in collaborazione con lo Swiss Venture Club. Preliminarmente, le due organizzazioni avevano invitato i cittadini a proporre desideri e visioni sul tema della „globalizzazione“. L'interconnessione globale è ormai una realtà destinata a espandersi sempre di più. Sono state pertanto sollecitate soluzioni costruttive e concrete su come una società sempre più interconnessa possa trarre vantaggio dalla globalizzazione. A luglio dello scorso anno una giuria di alto profilo ha scelto le migliori idee fra le proposte inviate e ha invitato gli autori a presentare di persona le loro idee alla serata organizzata a Thun.

### La consulta politica plaude all'impegno

Dopo la presentazione dei dieci desideri nominati, il presentatore Patrick Rohr ha passato la parola alla consulta politica. I consiglieri nazionali e statali presenti hanno discusso sulla realizzabilità delle varie idee, si sono complimentati per l'impegno profuso e hanno svelato i nomi dei loro ideatori favoriti. Il „Wunsch-Schloss“ ci offre l'opportunità di ascoltare, di immaginare e di portare avanti idee non convenzionali, cosa che nella prassi politica quotidiana è praticamente impossibile, afferma Christian Wasserfallen, consigliere nazionale del PLR e membro della consulta politica del „Wunsch-Schloss“. Anche Martin Kuonen, rappresentante del presenting

partner Centre Patronal, si è mostrato entusiasta delle tante preziose idee: „Essendo un paese piccolo e povero di materie prime, la Svizzera deve ricorrere alla capacità innovativa dell'economia e all'apertura delle persone verso ciò che è nuovo“, ha sottolineato. „Per questo sono felicissimo di constatare che i nostri cittadini possono vantare idee innovative e visioni oltre i confini.“

### Programmi di scambi per apprendisti

Alla fine il pubblico ha eletto Robin Rööslì come vincitore della terza edizione del concorso di idee. Il suo desiderio riguardava l'adeguamento della formazione professionale ai requisiti internazionali: „L'istruzione deve essere adeguata ai nuovi contesti che la globalizzazione ha creato. Se a livello universitario tutto questo fa già parte della realtà, nell'ambito della formazione professionale esiste ancora un grosso margine di miglioramento“, afferma con convinzione. Pertanto, tra le altre cose, Rööslì propone di promuovere in modo mirato lo studio delle lingue straniere negli istituti professionali offrendo agli studenti anche programmi di scambio. „Esistono già sporadiche aziende che danno agli apprendisti l'opportunità di lavorare internamente alla società, ma all'estero. Dobbiamo fare in modo che quella diventi la prassi“, commenta Robin Rööslì. „In questo modo gli studenti degli istituti professionali diventeranno ancora più appetibili e i nostri apprendisti perfettamente pronti per il mondo del lavoro del futuro.“ Grazie alla vittoria Rööslì ha avuto la possibilità di presentare la sua idea ai segretari generali dei maggiori partiti svizzeri e, a coronamento di questo successo, nel mese di dicembre ha potuto proporla di persona al consigliere federale Johann N. Schneider-Ammann. Il consigliere si è detto convinto dall'idea e ha promesso di sostenere l'iniziativa.



Maggiori informazioni sull'iniziativa „Wunsch-Schloss“ (francese)



## Prix SVC

- 28 – 29 Prix SVC - il processo di selezione
- 30 – 33 Prix SVC Svizzera italiana 2017
- 34 – 39 Prix SVC Nordschweiz 2017
- 40 – 45 Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018
- 46 – 51 Prix SVC Ostschweiz 2018
- 52 – 57 Prix SVC Zentralschweiz 2018
- 58 – 59 Giuria Prix SVC

# 3

## Assegnazione del Prix SVC – il processo di selezione

Con il Prix SVC, lo Swiss Venture Club promuove l'imprenditoria nelle sette regioni economiche della Svizzera. Ogni due anni il Prix SVC viene conferito a imprese esemplari nelle regioni Espace Mittelland, Svizzera settentrionale, Svizzera orientale, Svizzera romanda, Svizzera italiana, area economica di Zurigo e Svizzera centrale. Il riconoscimento testimonia l'importanza rivestita dalle PMI per l'economia elvetica e motiva le aziende a superare loro stesse. Per i vincitori non significa solo visibilità mediatica, ma è innanzitutto un riconoscimento al lavoro, non solo per le imprese e i rispettivi dirigenti, ma anche per tutti i collaboratori e le collaboratrici. Negli ultimi 15 anni lo Swiss Venture Club ha già premiato 329 imprese a 55 cerimonie di premiazione, che si tengono di volta in volta in sedi prestigiose come il Congress Center di Basilea, l'Hallenstadion di Zurigo, l'Olma Messen di San Gallo o il KKL di Lucerna. Fino a 2200 ospiti provenienti dal mondo dell'economia, della politica, della cultura e dei media assistono a interventi, premiazioni e tavole rotonde e colgono l'opportunità di networking offerta dall'aperitivo finale.

### Giuria di esperti

La procedura di selezione compete a una giuria indipendente di esperti. Un'azienda non può infatti presentare la propria candidatura al Prix SVC. I membri della giuria sono indipendenti, operano secondo un approccio fondato sulla prassi e hanno un forte radicamento nella regione. Grazie alla pluriennale esperienza professionale matura-

ta nel mondo dell'economia, della politica, della scienza o dei media dispongono dei requisiti necessari per giudicare le imprese in modo competente e oggettivo.

### Criteri di selezione

Il catalogo di criteri messo a punto appositamente dallo Swiss Venture Club comprende fattori soft e fattori hard. Importanti ai fini della nomina sono non solo i risultati concreti raggiunti, tra cui figurano, ad esempio, partnership riuscite, acquisizioni, ristrutturazioni o management buyout, ma anche l'unicità della value proposition, vale a dire un elevato grado di differenziazione attraverso un prodotto o un metodo unico nel suo genere. La giuria tiene inoltre conto dell'interessante posizione di mercato: l'azienda deve dimostrare potenziale di crescita ed essere in grado di mantenere una solida posizione di mercato con le sue sole forze. Ai fini della decisione di nomina viene considerato anche l'impiego di modelli operativi innovativi o di tecnologie all'avanguardia. L'azienda, inoltre, dovrebbe apportare un contributo a livello territoriale, avvalendosi di fornitori locali, creando numerosi posti di lavoro e impegnandosi a favore della cultura, dello sport e dell'economia della regione.

### Elevata qualità del management e dei collaboratori

In un'ottica di sostenibilità l'impresa deve conservare il suo vantaggio competitivo a lungo termine e sfruttare tutte le risorse economiche a sua disposizione. È inol-

tre decisiva la sua strategia futura, che deve basarsi su elementi realistici e promettenti. La qualità sia del management che dei collaboratori influisce sulla valutazione della giuria. Mentre il management dedica tutto il suo impegno a favore del successo dell'azienda e del personale, i collaboratori devono avere una forte motivazione, essere qualificati e fidelizzati. Non viene trascurato neanche il successo commerciale dell'impresa, che deve vantare una crescita del fatturato e degli utili a lungo termine superiore alla media di settore. Infine, per soddisfare tutti i requisiti necessari alla nomina, l'azienda deve veicolare un'immagine complessiva positiva.

### Fasi di selezione

La fase di ricerca delle imprese esemplari viene avviata dalla giuria circa un anno prima della premiazione e vengono prese in considerazione tutte le PMI della rispettiva regione. Con l'aiuto di EY e McKinsey, per ogni PMI la giuria redige un profilo aziendale che viene continuamente ampliato in base ai criteri elencati. In una prima seduta, la long list stilata dalla giuria, composta da 70-90 aziende, viene discussa e ridotta a una short list di circa 12 aziende, le quali vengono suddivise per settore e assegnate ai membri della giuria perché incontrino i rispettivi dirigenti per un primo colloquio. Recandosi sul posto hanno la possibilità di conoscerle e di porre domande critiche.

### Visita dell'azienda

In una seconda seduta i membri della giuria presentano le rispettive imprese in modo dettagliato e ne individuano sei da nominare per il Prix SVC. Successivamente la giuria si reca in visita presso i sei finalisti che le presentano il Consiglio direttivo, le strategie e l'attività dell'azienda. In una terza seduta viene infine stilata la classifica delle sei aziende nominate. Se la scultura è riservata al primo classificato, dopo la premiazione tutti i finalisti escono dalla sala in veste di vincitori giacché sono riusciti a superare brillantemente la procedura di selezione e sono stati individuati come imprese esemplari della regione.





## Rivopharm SA si aggiudica il Prix SVC Svizzera italiana 2017



I vincitori del Prix SVC Svizzera italiana 2017

Quando il 10 maggio 2017 Hans-Ulrich Müller ha consegnato nel Palazzo dei Congressi di Lugano l'ambito trofeo del Prix SVC a Piero Poli, CEO di Rivopharm SA, dal pubblico si è levato uno scroscio di applausi. L'azienda di famiglia, fondata nel 1961 e con sede a Manno, sviluppa, produce e distribuisce in tutto il mondo farmaci generici per terapie antibiotiche, analgesiche, antidepressive, antiinfiammatorie, contro l'epilessia e l'angina. Al secondo posto si è classificata NDW Neue Duschenwelt AG di San Vittore, specializzata nella produzione di soffioni e rubinetteria sanitaria, mentre Gruppo Sicurezza SA di Savosa, che mette a punto soluzioni di sicurezza personalizzate, si è aggiudicato il terzo premio. Il premio speciale è stato assegnato ai tre finalisti Hotel Lugano Dante Center SA di Lugano, Lifeware SA di Bioggio e Sarix SA di Sant'Antonino.

### Un'impresa di famiglia come azienda modello

La settima edizione del Prix SVC Svizzera italiana ha richiamato al Palazzo dei Congressi un migliaio di ospiti del mondo economico, politico, formativo e culturale. L'affluenza testimonia la grande valenza e importanza riconosciuta alla cerimonia di premiazione nella Svizzera italiana. I noti presentatori televisivi Sara Bellini e Gianfranco De Santis hanno accompagnato con la consueta simpatia gli ospiti nell'arco della serata, alla quale il contributo artistico della cantante ticinese Scilla Hess ha conferito una nota festosa. Il momento saliente della serata è stato l'annuncio del vincitore, atteso con

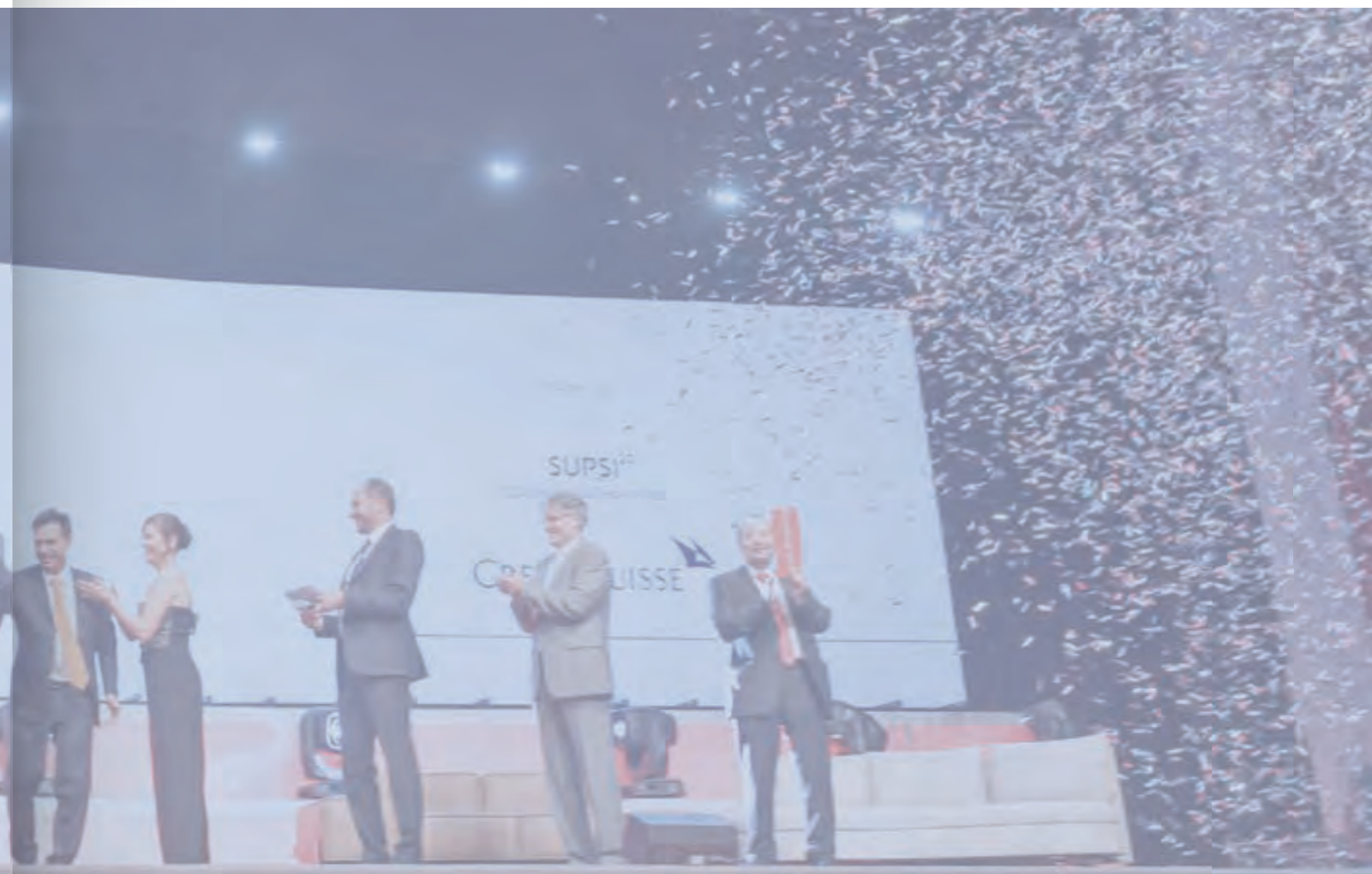


### Dati e cifre Prix SVC Svizzera italiana 2017

<b>Vincitori</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rivopharm SA</li> <li>2. NDW Neue Duschenwelt AG</li> <li>3. Gruppo Sicurezza SA</li> </ol>
	<b>Premio speciale:</b> Hotel Lugano Dante Center SA Lifeware SA Sarix SA
<b>Luogo</b>	Palazzo dei Congressi, Lugano
<b>Data</b>	10 maggio 2017
<b>Numero ospiti</b>	1000



Videoretrospettiva sul  
Prix SVC Svizzera italiana 2017



grande trepidazione. Gabriele Zanzi, ex responsabile regionale SVC e Presidente della giuria del Prix SVC Svizzera italiana, ha dichiarato che la scelta del vincitore è stata una decisione sofferta, ma al tempo stesso ha espresso la convinzione di aver premiato, con Rivopharm SA, l'azienda giusta: „L'azienda di famiglia è un esempio paradigmatico di ciò che si può realizzare pianificando a lungo termine e puntando coerentemente sulla ricerca, sul perfezionamento professionale e sull'innovazione. Oltre al successo economico, Rivopharm si rivela anche un datore di lavoro attraente che sta attualmente formando 25 apprendisti.“

**Secondo posto per NDW Neue Duschentwelt AG e terzo posto per Gruppo Sicurezza SA**

Il secondo posto è stato conquistato da NDW Neue Duschentwelt AG, presente sul mercato dal 1999 e che si è specializzata in rubinetteria da bagno e cucina. Progetta, sviluppa, produce e vende docce, colonne doccia, rubinetteria da bagno e cucina nonché termostati elettronici. I suoi prodotti sono esportati in tutto il mondo e sono noti per l'innovazione e la creatività del loro design. Il terzo premio è andato a Gruppo Sicurezza SA. L'impresa fondata nel 1980 offre servizi di protezione, sicurezza e sorveglianza puntando sui sistemi più evoluti. Il ventaglio di

prodotti e servizi comprende sistemi anti-intrusione, anti-aggressione e videosorveglianza come pure sistemi per la sorveglianza di entrate e uscite d'emergenza.

**Premio speciale per l'innovazione**

Il premio speciale per l'innovazione è stato conferito a tre altre aziende, ovvero a Hotel Lugano Dante Center SA, premiato per il servizio esemplare - supportato da una piattaforma gestionale proprietaria - e per la sua focalizzazione sui clienti business, poi a seguire a Lifeware SA, che con un gruppo di matematici ed esperti informatici sviluppa soluzioni innovative, complete e integrate, per la gestione di prodotti assicurativi nel ramo vita e infine a Sarix SA, un'azienda leader nel campo della produzione di macchine per la microlavorazione meccanica. Le sue macchine di alta precisione trovano applicazione per esempio nella produzione di sistemi di iniezione per automobili o turbine per aerei. L'evento destinato alle PMI ticinesi si è concluso come d'abitudine con un aperitivo e un ricco buffet, durante il quale gli ospiti hanno avuto modo di congratularsi con i vincitori, fare networking e creare di nuovi, utili contatti.



## Dectris SA si aggiudica il Prix SVC Nordschweiz 2017



I vincitori del Prix SVC Nordschweiz 2017

Quest'anno, alla cerimonia di assegnazione del Prix SVC Nordschweiz, al Congress Center di Basilea la tensione era palpabile. Quando Andreas Gerber, Presidente dello SVC, ha proclamato il vincitore, Dr. Christian Brönmann, CEO di Dectris SA, era il ritratto della felicità. Nel suo discorso di ringraziamento ha dedicato il premio a tutti i collaboratori che hanno contribuito a questo successo. Lo spirito innovativo e l'amore per la qualità dell'azienda high-tech specializzata in detector a raggi X ha convinto la giuria di esperti.

### Da start-up a leader mondiale del mercato dei detector a raggi X

Dectris SA rende visibile l'invisibile. In soli undici anni la start-up fondata nel 2006 è diventata leader di mercato mondiale nello sviluppo e nella produzione di detector a raggi X e conta oggi oltre 100 dipendenti. Il segreto del suo successo risiede nella precisione e nella rapidità dei suoi dispositivi. Fino al 2016 ne erano stati venduti oltre 300. L'azienda di Baden-Dättwil fornisce quindi un notevole contributo al progresso scientifico e industriale a livello internazionale. Con l'ausilio di uno dei suoi detector è stato possibile, ad esempio, scoprire la composizione del virus zika e neutralizzarlo. Benché per il 99% siano destinati all'esportazione, i prodotti vengono sviluppati e fabbricati in Svizzera, un aspetto che la giuria ha mostrato di apprezzare particolarmente.

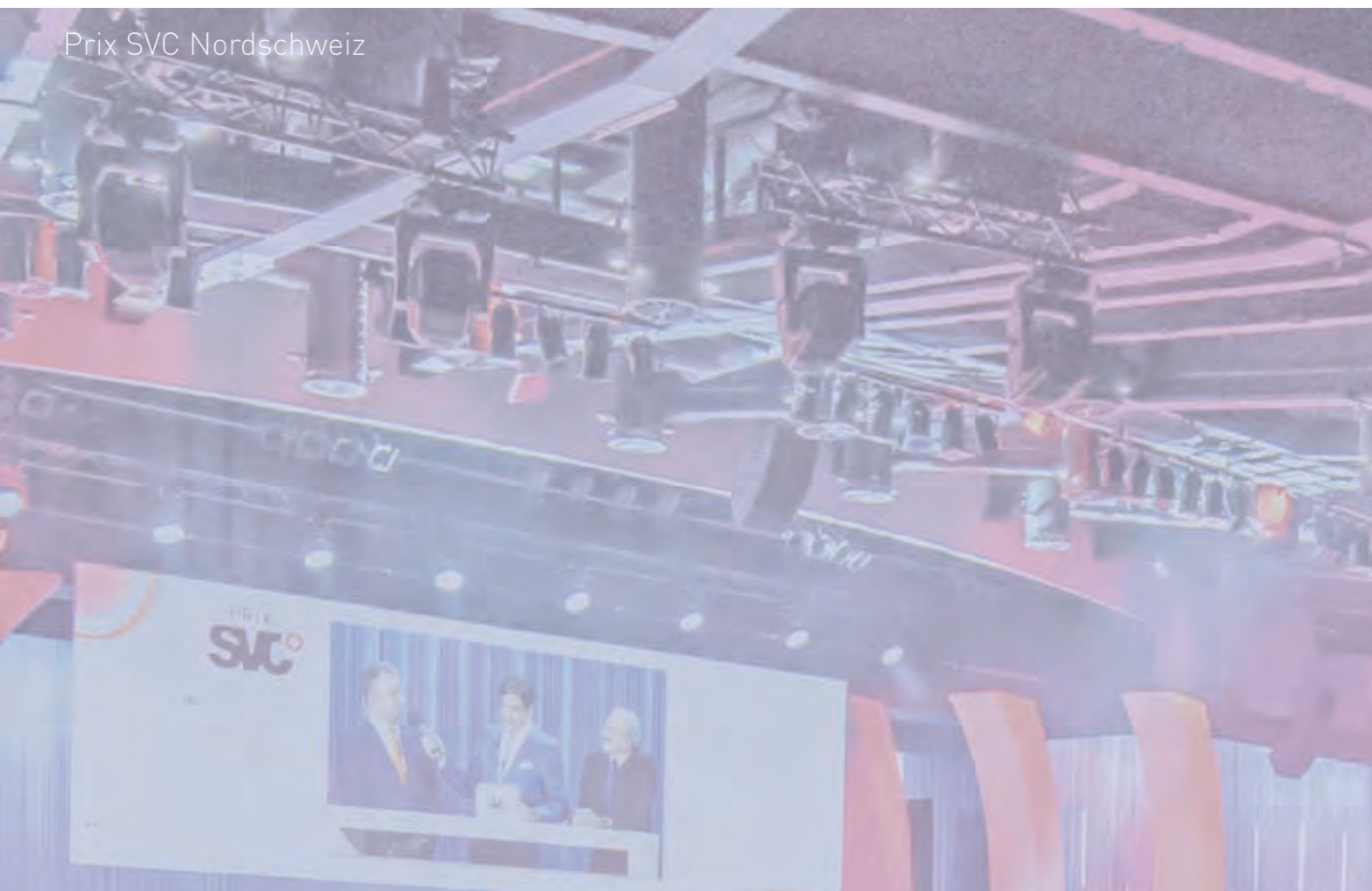


### Fatti e cifre Prix SVC Nordschweiz 2017

<b>Vincitori</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dectris SA</li> <li>2. Krafft Gruppe</li> <li>3. Kuratle Group AG</li> </ol>
	<b>Premio speciale:</b> Nikles Inter AG Sensile Medical AG Stäger & Co. AG
<b>Luogo Data Ospiti</b>	Congress Center, Basilea 30 novembre 2017 1200



Videoretrospettiva sul  
Prix SVC Nordschweiz 2017 (tedesco)



**Krafft Gruppe e Kuratle Group AG rispettivamente al secondo e terzo posto**

A ritirare il premio per il Gruppo Krafft, classificatosi al secondo posto, è stato Franz-Xaver Leonhardt, CEO e contitolare dell'azienda. Dal 2003 il Gruppo, che ha sede a Basilea, gestisce cinque alberghi e attività gastronomiche a Basilea e a Zurigo puntando su qualità, autenticità e innovazione. Il gruppo, che trae origine dall'Hotel Krafft Basel situato sulla riva del Reno, impiega oltre 150 dipendenti.

Al terzo posto si è posizionato Kuratle Group AG, azienda a conduzione familiare di Leibstadt guidata da George Kuratle, titolare e amministratore delegato. Il gruppo, attivo nel settore del commercio e della logistica, consta di diverse società e imprese in Svizzera e all'estero. Tra commercio, trasporto, stoccaggio, logistica e servizi di assistenza offre una gamma completa di prestazioni nel settore dei materiali da costruzione e del legname. Attualmente conta più di 800 collaboratori in tutto il mondo, oltre 500 dei quali in Svizzera.

Lo Swiss Venture Club ha inoltre conferito un premio per l'innovazione a tre aziende: Nikles Inter AG di Aesch, che opera a livello mondiale nella produzione di ambienti

doccia realizzati all'insegna della qualità e della sostenibilità, Sensile Medical AG di Olten, leader nel settore delle tecnologie per micropompe e soluzioni specifiche per la somministrazione e il dosaggio di farmaci liquidi, e Stäger & Co. AG di Muri, uno dei maggiori fornitori europei di imballaggi in materiale plastico trasparente.

**Un evento dagli effetti duraturi**

La premiazione è stata un successo su tutta la linea. Per l'intera serata Eva Nidecker e Dani von Wattenwyl hanno moderato con grande abilità e senso dell'umorismo la cerimonia alla quale sono intervenuti circa 1200 ospiti, tra cui esponenti della politica, dell'economia e della cultura. Infine, Bernhard Fischer, Responsabile regione Svizzera settentrionale SVC, che ha fatto gli onori di casa, ha invitato sul palco anche Hans-Ulrich Müller, Presidente onorario SVC, ringraziandolo dell'impegno profuso in tutti questi anni. È un piacere toccare con mano ogni volta l'entusiasmo e l'innovatività delle PMI vincitrici e vedere come le attività dello SVC siano un terreno fertile in cui coltivare idee brillanti e opportunità di business, ha affermato Hans-Ulrich Müller. Al termine della cerimonia, come al solito, lo SVC ha invitato i presenti a un ricco aperitivo che è stato anche l'occasione per creare una rete di relazioni.





## “I rilevatori hanno iniziato ad andare a ruba”

Intervista a Dr. Christian Brönnimann, CEO di Dectris SA, vincitore del Prix SVC Nordschweiz

”

**Congratulazioni per il primo premio ottenuto al Prix SVC Nordschweiz. Che significato ha questo riconoscimento per lei e per la sua azienda?**

Mi riempie di orgoglio sapere che un'azienda giovane come la nostra sia riuscita a battere la concorrenza di imprese presenti sul territorio già da tempo. Il premio ci rende ancor più consapevoli di essere sulla strada giusta.

**Nel giro di undici anni Dectris SA è riuscita a diventare un'azienda leader nella produzione di rilevatori a raggi X. Come avete fatto in così poco tempo?**

Abbiamo dovuto lavorare duramente per ottenere questo successo. Un grosso passo lo avevamo già fatto prima ancora della fondazione di Dectris SA, quando presso l'Istituto Paul Scherrer svilupparammo la tecnologia che poi abbiamo potuto utilizzare per le nostre telecamere a raggi X. Abbiamo dovuto far fronte a diverse battute d'arresto e abbiamo anche avuto difficoltà a rendere i nostri prototipi pronti per la produzione nonché a farli produrre a livello industriale. Ma i nostri sforzi sono stati ricompensati: circa tre anni dopo la fondazione i rilevatori hanno iniziato ad andare letteralmente a ruba.

**Grazie ai vostri rilevatori la produzione di un vaccino contro il virus Zika ha fatto grossi passi avanti. Quando ha fondato Dectris SA aveva immaginato che un giorno i suoi prodotti avrebbero dato un contributo di tale portata nell'ambito della sanità mondiale?**

Avevamo sperato che i nostri strumenti potessero portare a importanti risultati, tuttavia la nostra finalità diretta era rendere visibile l'invisibile. I progressi nella lotta contro il virus Zika rappresentano un meraviglioso successo. Ma i nostri rilevatori hanno portato a risultati ancora maggiori che però raramente vengono citati dai media. Ad esempio si sono potute scoprire molecole che si legano ai recettori della dopamina e della cannabis e che pertanto potrebbero trovare applicazione in rimedi contro dolori o infiammazioni. Se i risultati di queste ricerche possano effettivamente essere impiegati nella produzione di farmaci sarà ora valutato in studi clinici a lungo termine. L'anno scorso il 50% delle strutture proteiche a livello mondiale sono state determinate per mezzo dei nostri rilevatori. Non avrei mai creduto potesse verificarsi una cosa simile.

**Quali misure pensate di adottare per far sì che Dectris SA possa mantenere anche in futuro il suo carattere innovativo e l'attuale posizione di mercato?**

Il nostro obiettivo è restare redditizi e indipendenti. Vogliamo ampliare la nostra gamma di prodotti ed esplorare nuovi mercati. Ma per farlo sono necessari grossi investimenti. Per questo dispensiamo i nostri utili principalmente nello sviluppo di nuovi prodotti. Attualmente stiamo lavorando a rilevatori per la microscopia elettronica. L'obiettivo più a lungo termine è di mettere piede anche nel mercato della tecnologia medica.

“



## Il Gruppo Schibli si aggiudica il Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich



I vincitori del Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018

Per Jan Schibli la proclamazione del Gruppo Schibli di Zurigo come vincitore da parte del presidente SVC Andreas Gerber è stata una grande emozione. Il CEO dirige l'azienda di famiglia giunta ormai alla terza generazione. Il Gruppo offre servizi integrati nei settori elettrotecnica, domotica, informatica, comunicazione e automazione. „Non avrei mai immaginato che un'azienda con servizi così noiosi potesse vincere il Prix SVC”, ha dichiarato Schibli nel suo discorso di ringraziamento, che aveva preparato il mattino, ma poi subito gettato perché non fosse di cattivo auspicio. Ha messo in rilievo soprattutto i suoi collaboratori, senza i quali il successo non sarebbe stato possibile, e che si sono alzati in piedi in mezzo ai 2200 invitati dell'Hallenstadion per celebrare la conquista del 6° Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich.

Al secondo e al terzo posto si sono classificate l'impresa familiare Reichle & De-Massari (R&M) AG di Wetzikon e la Transa Backpacking AG di Zurigo. Altre tre finaliste sono state premiate per le loro prestazioni di eccellenza: Meister Abrasives AG di Andelfingen ha saputo convincere con utensili abrasivi di precisione per la tecnologia medica, l'industria automobilistica e dei chip. L'azienda gastronomica Pumpstation Gastro GmbH di Zurigo ha fatto spicco per la sua propensione alle esperienze straordinarie dei visitatori. E con le sue attuali 90 filiali, QUALIPET SA di Dietlikon è da ormai 27 anni leader del mercato nel settore dei prodotti per animali domestici.

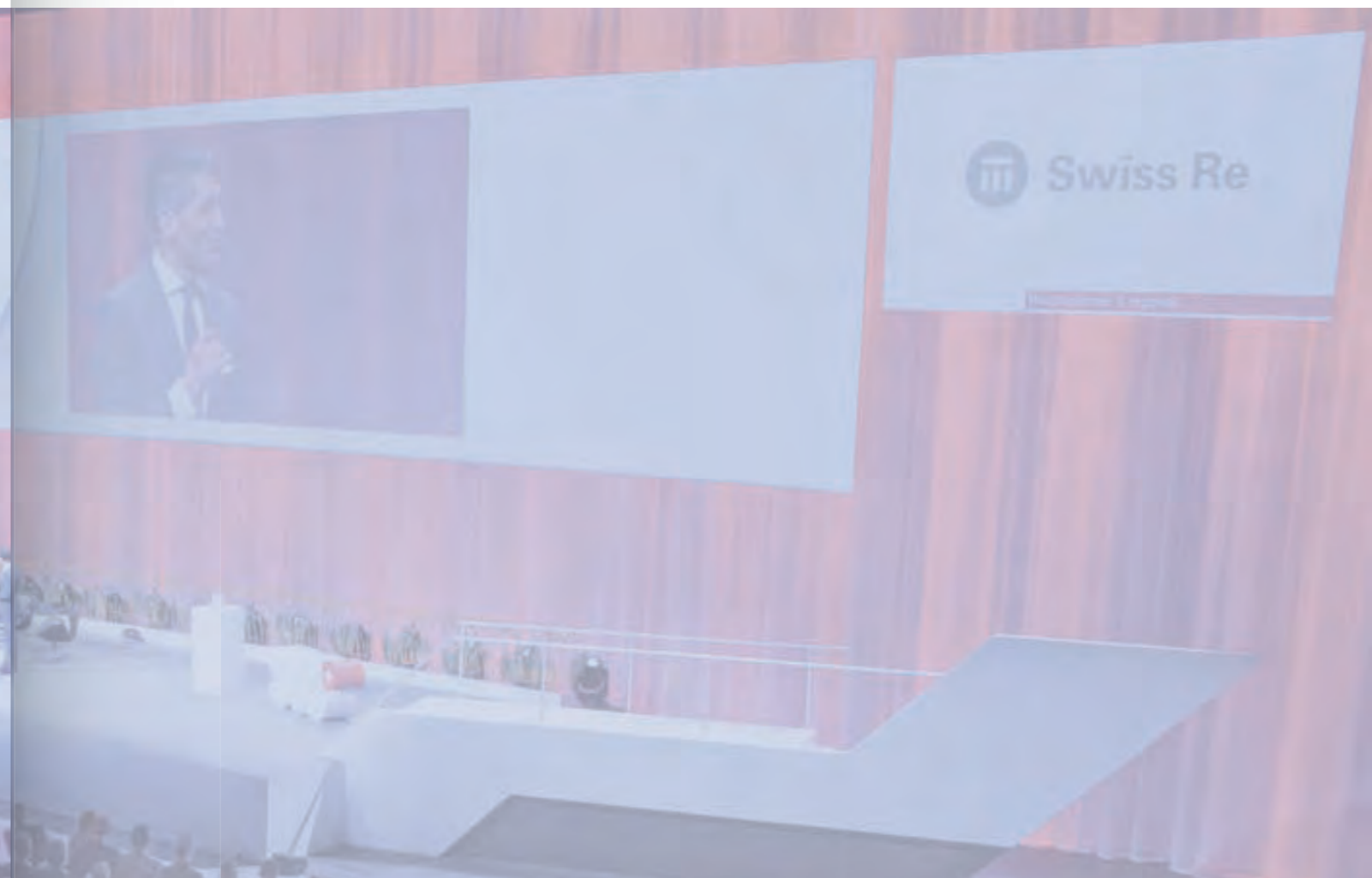


### Fatti e cifre Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018

<b>Vincitori</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gruppo Schibli</li> <li>2. Reichle &amp; De-Massari AG</li> <li>3. Transa Backpacking AG</li> </ol>
<b>Diploma:</b>	Meister Abrasives AG Pumpstation Gastro GmbH QUALIPET AG
<b>Luogo</b>	Hallenstadion, Zurigo
<b>Data</b>	18 gennaio 2018
<b>Ospiti</b>	2200



Videoretrospettiva sul  
Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018 (tedesco)



#### Una perla imprenditoriale

Il Gruppo Schibli occupa in 15 sedi in Svizzera e in una a Dresda circa 500 collaboratori. Che poi buona parte dei suoi 90 apprendisti siano assunti a tempo indeterminato dopo il diploma la dice lunga sulla sua filosofia aziendale: da un lato, ne cura in prima persona la formazione, in modo da poter fare affidamento anche in futuro su una forza lavoro altamente qualificata; dall'altro, così facendo promuove l'identificazione con l'azienda e la coesione tra i suoi dipendenti. Michael Steinmann, presidente della giuria formata da 16 esperti, ha speso solo parole di apprezzamento nella sua laudatio: „Il Gruppo Schibli è una perla imprenditoriale. La ricetta del suo successo, un mix di senso degli affari, senso della famiglia, promozione dei talenti e rispetto delle ambizioni personali dei collaboratori, ha profondamente colpito la giuria.“

#### Argento e bronzo per Reichle & De-Massari AG e Transa Backpacking AG

Sul secondo gradino del podio è salita l'impresa a conduzione familiare Reichle & De-Massari (R&M) AG di Wetzikon, che si sta affermando con successo su un mercato del futuro altamente competitivo. Con le sue soluzioni di cablaggio per reti di comunicazione di alto profilo qualitativo è leader del mercato in Svizzera e presente in oltre 40

paesi. Ha in organico 920 collaboratori in tutto il mondo, di cui 250 in Svizzera.

Un altro leader del mercato nel suo settore è Transa Backpacking AG, specialista in articoli da viaggio e outdoor. L'azienda esiste da 40 anni e dispone di oltre 10 filiali e outlet. Oltre alla vendita e alla consulenza professionale, i 320 dipendenti offrono ai loro clienti un'ampia gamma di servizi, corsi per utenti, strutture di collaudo e attività.

#### Una piacevole serata

Le finaliste oltremodo eterogenee hanno comprovato una volta di più l'incredibile varietà di PMI che offre l'area economica di Zurigo. Nel corso della tavola rotonda anche la direttrice del Dipartimento dell'economia pubblica Carmen Walker Späh ha espresso soddisfazione per questo track record e si è felicita con tutte le finaliste per il loro grandioso risultato.

Il moderatore Nik Hartmann ha condotto l'evento con il consueto umorismo e spigliata arguzia. In chiusura Steven Himmelsbach, responsabile regione SVC Wirtschaftsraum Zürich, ha ringraziato tutti i partecipanti per il loro impegno e invitato i presenti all'aperitivo d'obbligo con ricco buffet, dove gli ospiti hanno concluso la serata facendo incontri interessanti e intrattenendosi estesamente a colloquio.





## “Senza una formazione dei giovani, niente prestazioni di eccellenza”

Intervista a Jan Schibli, CEO del Gruppo Schibli, vincitore del Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich

”

**Che significato ha la vittoria del Prix SVC per il Gruppo Schibli?**

Il premio è per noi motivo di grande soddisfazione. Noi non disponiamo né di un prodotto né di un servizio che sia unico nel suo genere, ma grazie a collaboratori eccezionali che svolgono il loro lavoro in maniera eccellente siamo riusciti comunque a battere i nostri concorrenti.

**Lei rappresenta la terza generazione che dirige l'azienda di famiglia.**

**Che cos'ha cambiato concretamente da quando ha iniziato?**

Io sono il responsabile vendite e rappresento il Gruppo Schibli portando questo cognome. Inoltre ho costantemente ampliato la nostra offerta e le nostre competenze al punto che oggi l'azienda è fornitrice di soluzioni complete negli ambiti dell'elettrotecnica, delle tecniche edilizie, dell'informatica, della comunicazione e dell'automazione.

**Nella sua azienda un collaboratore su cinque è un apprendista. In che misura il Gruppo Schibli può trarre vantaggio da loro?**

Al giorno d'oggi è difficile trovare persone altamente specializzate, perciò preferiamo formarle direttamente noi. Mi collego a tal proposito a una prerogativa dello sport: senza una formazione professionale dei giovani, niente prestazioni di eccellenza in prima squadra.

**Il Gruppo Schibli vanta 15 sedi in Svizzera e una a Dresda. In che modo traete vantaggio dell'ulteriore sede tedesca? E perché proprio Dresda?**

Mio padre adorava leggere Erich Kästner, che era originario di Dresda. Questo ha contribuito al fatto che nel 1990 partecipasse a un'acquisizione della Bauhof West GmbH a Dresda. Due anni dopo rilevò lui stesso l'intero loro stabilimento elettrico. A Dresda le cose funzionano un po' diversamente rispetto a qua. Questo spesso ci offre spunti per affrontare diversamente le cose anche qui in Svizzera. In questo modo, malgrado la mia giovane età, sono riuscito a vedere anch'io da vicino come la Repubblica democratica tedesca è potuta entrare in un'economia di mercato.

**Quali sono i prossimi principali obiettivi che si propone di raggiungere con la sua azienda?**

Ci piacerebbe diventare la principale azienda fornitrice di soluzioni complete nell'area di Zurigo. Il nostro obiettivo è far crescere il fatturato nel giro di sei o sette anni dagli attuali 80 a 100 milioni di franchi. Inoltre vorremmo continuare a sostenere atleti e associazioni sportive locali, di cui anche i nostri collaboratori dovranno far parte attivamente, poiché le associazioni sono notoriamente il vero collante della società.

“



## Corvaglia Holding AG si aggiudica il Prix SVC Ostschweiz 2018



Il presidente di SVC Andreas Gerber insieme ai vincitori del Prix SVC Ostschweiz 2018

Corvaglia Holding AG sa il fatto suo: l'azienda di Eschlikon, nel Canton Turgovia, con i suoi dispositivi di chiusura per bottiglie in PET ha convinto la giuria aggiudicandosi il Prix SVC Ostschweiz 2018. „Romeo Corvaglia ha creato dal nulla un'azienda che ha saputo stupire positivamente la nostra giuria“, ha spiegato il professore Dr. Thomas Zellweger, presidente della giuria, durante il suo elogio nei confronti dell'azienda. Il direttore del Center for Family Business dell'Università di San Gallo ha poi aggiunto: „Corvaglia e il suo team sono riusciti a creare un'azienda attiva a livello mondiale, che oggi conta 275 collaboratori e 18 apprendisti, che distribuisce prodotti innovativi e ha centri di produzione in Svizzera, Stati Uniti e Messico.“ Corvaglia Holding AG produce ogni anno 80 miliardi di dispositivi di chiusura per bottiglie in PET che esporta in tutto il mondo. Tra i suoi clienti figurano numerosi grandi gruppi tra cui Coca Cola, Pepsi e Nestlé. Dal 2007 detiene il record mondiale per i più leggeri dispositivi di chiusura per bevande, risparmiando così ogni anno migliaia di tonnellate di plastica. L'azienda ha una catena di processo integrata di cui si occupa totalmente, dal design e lo sviluppo dei dispositivi di chiusura, alla produzione dei modelli, fino all'applicazione e all'assistenza tecnica.

### Argento e bronzo a San Gallo

Al secondo posto si è classificata HB-Therm AG: quest'azienda di famiglia di San Gallo produce da 50 anni esclusivi dispositivi high-tech per lo stampaggio a iniezione di materiali plastici. Le sue unità di termoregola-



### Fatti e cifre Prix SVC Ostschweiz 2018

#### Vincitori

1. Corvaglia Holding AG
2. HB-Therm AG
3. Namics AG

#### Diploma:

- Büchi Labortechnik AG
- MS Direct Group AG
- Uffer AG

#### Luogo

Esposizione Olma, San Gallo

#### Data

8 marzo 2018

#### Numero di ospiti

1000



Videoretrospettiva sul  
Prix SVC Ostschweiz 2018 (tedesco)



zione garantiscono il controllo della temperatura degli strumenti, apportando e sottraendo calore in modo controllato. Vengono impiegate ad esempio nel settore automobilistico, della tecnologia medica e dei beni di consumo come gli elettrodomestici o gli utensili elettrici. La giuria ha definito HB-Therm AG un „campione nascosto“, che oggi con i suoi circa 130 collaboratori è un riferimento del settore della tecnologia di termoregolazione. I dispositivi di termoregolazione prodotti in San Gallo vengono venduti alle proprie società di gestione in Germania e Francia, nonché a una rete di distribuzione che si estende in oltre 50 paesi.

Sul terzo gradino del podio è arrivata Namics AG, sempre di San Gallo. Namics è tra le agenzie leader di servizi digitali completi per e-business, e-commerce e siti Internet, nonché della comunicazione digitale nell'area di lingua tedesca. In qualità di partner strategico nel processo di digitalizzazione, dal 1995 quest'azienda specializzata nell'e-business offre consulenza strategica, ideazione creativa e realizzazione tecnica, tutto da un'unica fonte. Dalle sedi di Francoforte, Amburgo, Monaco, San Gallo, Zurigo e Belgrado i circa 500 dipendenti dell'azienda offrono assistenza ai clienti dei settori più diversi.

**Le finaliste hanno convinto la giuria con l'innovazione**

Le altre aziende finaliste della serata sono Büchi Labor-technik AG di Flawil, MS Direct Group AG di San Gallo e Uffer AG di Savognin. Le sei finaliste sono state selezionate da un elenco di 150 imprese da una giuria composta da 13 esperti, mediante un processo a più livelli. La scelta era tra aziende dei cantoni Appenzello, Glarona, dei Grigioni, San Gallo e Turgovia. Hanno convinto la giuria con i loro prodotti e le innovazioni, il radicamento regionale, la qualità dei collaboratori e del management, nonché con una solida attività comprovata.

Circa 1000 ospiti provenienti dal mondo dell'economia, della politica e della società si sono riuniti presso l'area fiere Olma di San Gallo per partecipare all'ottava edizione del Prix SVC Ostschweiz. Questa serata di festa è stata moderata da Marco Fritsche. Durante il successivo dining-around si è brindato agli straordinari vincitori e alle nuove conoscenze.





## „Abbiamo vinto grazie al nostro know-how e ai prodotti innovativi“

Intervista a Romeo Corvaglia, fondatore e presidente del Consiglio di amministrazione di Corvaglia Holding AG, azienda vincitrice del Prix SVC Ostschweiz

”

### Come avete festeggiato la vittoria del Prix SVC?

Siccome alcuni dei nostri collaboratori sono spesso in viaggio, era difficile riuscire a riunire tutto il personale per una festa nel breve periodo, perciò abbiamo festeggiato con diverse cene, in gruppi più ristretti. In occasione del nostro prossimo anniversario, al quale saranno presenti più dipendenti, faremo ancora un brindisi tutti insieme e festeggeremo come si deve!

### Cosa l'ha spinto a produrre dispositivi di chiusura nel 1991?

Allora fornivo consulenza a stampisti e produttori di dispositivi di chiusura nel settore delle bevande e su loro incarico ho costruito chiusure e sistemi per stampaggio a iniezione. Quando poi si è passati su vasta scala dal vetro al PET, ho constatato che il know-how sui dispositivi di chiusura per bottiglie in PET era scarso. Perciò ho iniziato io stesso a sviluppare e vendere sistemi di stampaggio a iniezione che soddisfacessero le nuove necessità. Infine nel 1997, rilevando l'azienda produttrice di stampi Kellenberger AG, ho avuto i miei primi 14 dipendenti.

### Oggi con i vostri dispositivi rifornite, tra gli altri, Coca-Cola, Pepsi e Nestlé.

#### Cosa vi distingue dalla concorrenza?

Ci siamo informati accuratamente sui nostri potenziali clienti, così da un lato abbiamo guadagnato punti grazie al nostro know-how sui loro processi interni, dall'altro li abbiamo convinti con i nostri prodotti innovativi. Ad esempio abbiamo contribuito in modo decisivo alla scomparsa quasi totale degli anelli di tenuta presenti nei tappi di bottiglia in PET: le nostre chiusure sono un pezzo unico, che mantiene fresche a lungo anche le bevande contenenti anidride carbonica. Dal 2007 inoltre deteniamo il record mondiale per i più leggeri dispositivi di chiusura per bevande.

### Nel 2015 ha lasciato l'azienda nelle mani del Dr. Michael Krueger.

#### È stato facile per lei ritirarsi?

No, non è stato facile. È stato un processo durato diversi anni. Ma ho identificato in Michael Krueger la persona giusta per questa posizione, e mantenendo il mio ruolo di presidente del Consiglio di amministrazione riesco a essere ancora abbastanza coinvolto negli eventi. Mi sono preparato bene alla mia nuova vita e mi guardo indietro con soddisfazione, senza sentire la mancanza di nulla.

### Dove sarà Corvaglia tra dieci anni?

Entro dieci anni acquisiremo una grande quota di mercato e ci espanderemo ancora, oltre alle nostre sedi di Eschlikon, in Messico e negli USA. In particolare abbiamo esaurito le capacità in Messico, ragion per cui ci stiamo impegnando nella ricerca di una nuova sede.

“

## Seven-Air Gebr. Meyer AG si aggiudica il Prix SVC Zentralschweiz 2018



I vincitori del Prix SVC Zentralschweiz 2018

La cerimonia di consegna del Prix SVC Zentralschweiz 2018 al Centro Cultura e Congressi di Lucerna si è svolta in un clima sereno e disteso, cui hanno contribuito i 1300 ospiti, le 6 interessanti aziende finaliste e soprattutto il vincitore, Seven-Air Gebr. Meyer AG. Infatti, l'impianto di ventilazione e climatizzazione che ha creato la giusta temperatura nella sala concerti porta il nome dell'azienda vincitrice. La sua qualità ha convinto anche la giuria di esperti del Prix SVC, e alla fine della cerimonia di premiazione i fratelli Christoph e Tobias Meyer hanno potuto alzare il trofeo. Visibilmente commossi, hanno ringraziato i genitori e i circa 400 collaboratori per il loro instancabile impegno. Urban Camenzind, Presidente della giuria e Direttore del Dipartimento dell'economia nel Cantone Uri, nella sua laudatio ha sottolineato il clima aziendale molto positivo di Seven-Air Gebr. Meyer AG: „La fedeltà dei collaboratori nei confronti dell'azienda non è casuale. Anche il gruppo musicale Seven-Air e la squadra di calcio aziendale sono la dimostrazione di questa esemplare cultura d'impresa“. Seven-Air si distingue inoltre per l'elevato livello di qualità e sensibilità ambientale, oltre che competenza, continuità e affidabilità. L'impresa di famiglia, fondata nel 1971 e guidata nella sua seconda generazione dai fratelli Meyer, è specializzata nella produzione e nella distribuzione di apparecchi di ventilazione e climatizzazione innovativi a risparmio energetico. I prodotti dell'azienda, che ha la sua sede principale a Lucerna e il centro di produzione a Hitzkirch, sono caratterizzati da un'elevata qualità, un utilizzo energetico ottimizzato con recupero del calore ed elevati valori di isolamento.



### Fatti e cifre Prix SVC Zentralschweiz 2018

**Vincitori**

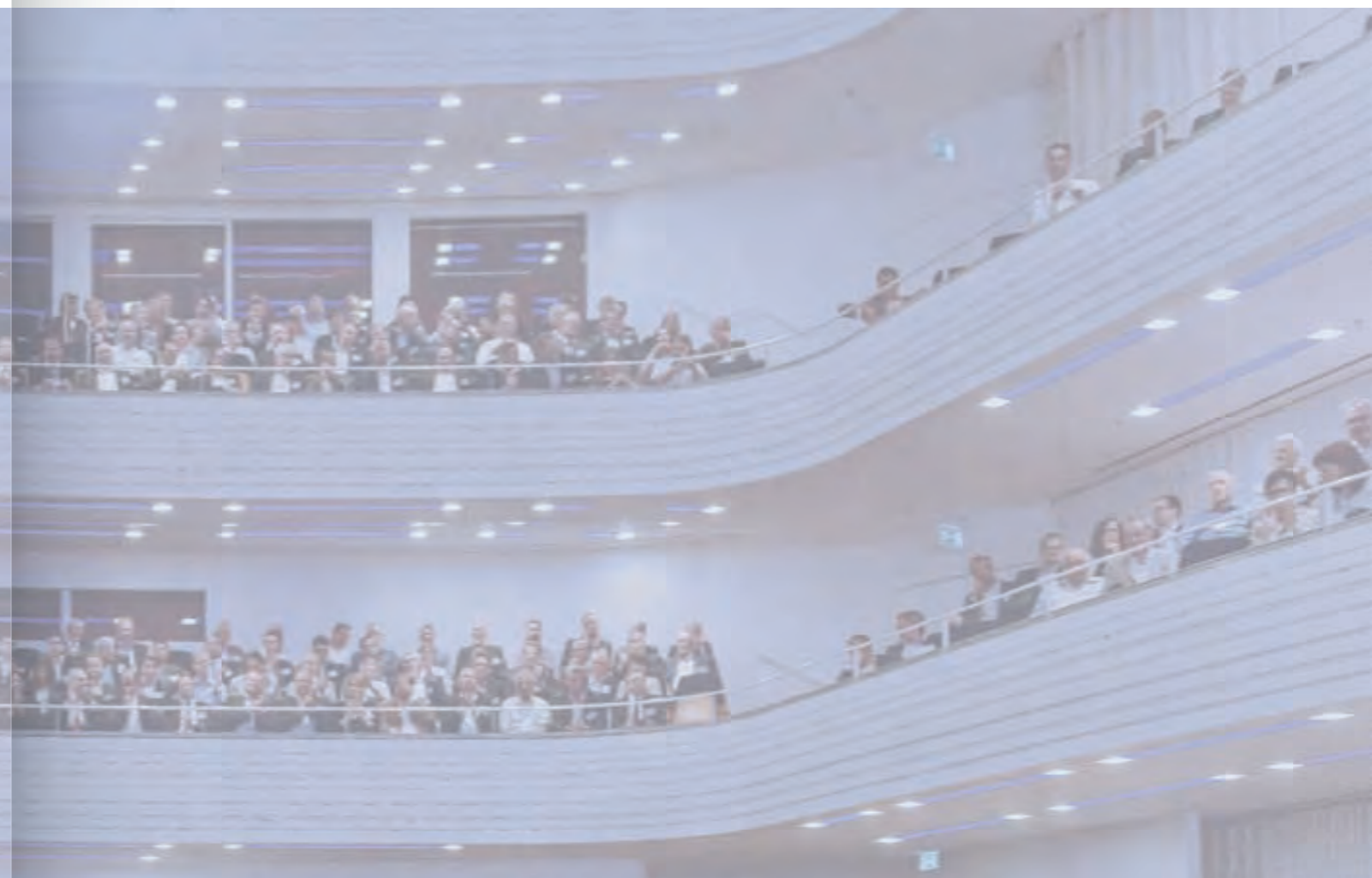
1. Seven-Air Gebr. Meyer AG
2. Veriset AG
3. Rigitrac Traktorenbau AG

**Diploma:**  
Bergkäserei Aschwanden  
Bruno's Best AG  
Stanserhorn-Bahn AG

**Luogo** Centro cultura e congressi, Lucerna  
**Data** 12 giugno 2018  
**Numero di ospiti** 1300



Videoretrospettiva sul  
Prix SVC Zentralschweiz 2018 [tedesco]



**Argento e bronzo rispettivamente per le cucine digitali e i trattori innovativi**

Anche l'azienda che si è classificata al secondo posto migliora la qualità degli edifici: Veriset AG, leader di mercato in Svizzera nella costruzione di cucine, conta 270 collaboratori e, grazie ai nuovi impianti produttivi, si avvale di tecniche costruttive d'avanguardia, garantisce un elevato grado di flessibilità e gode di una leadership di costo nel settore delle cucine in Svizzera. L'azienda, fondata nel 1999, è in grado di realizzare cucine ottimizzate in termini di costi in base a determinati prezzi target. Con la sua „cucina digitale“, Veriset AG connette tutti gli apparecchi su un'unica piattaforma, promettendo così nuove esperienze in cucina con un elevato valore aggiunto per i clienti. L'azienda ha convinto la giuria anche sul piano dell'impegno sociale e della sostenibilità: il corpo delle cucine è prodotto esclusivamente con legno svizzero. Inoltre, l'azienda pone le persone al centro della propria attività, e ha collaboratori provenienti da 22 paesi diversi, tra i quali anche persone con deficit uditivi.

Al terzo posto si è posizionata Rigitrac Traktorenbau AG. Nel 1976 Sepp Knüsel, allora ventenne, ha aperto un'impresa di macchinari agricoli. Nel 2003 è riuscito a realizzare il suo sogno di costruire un proprio trattore - il Rigitrac. Da

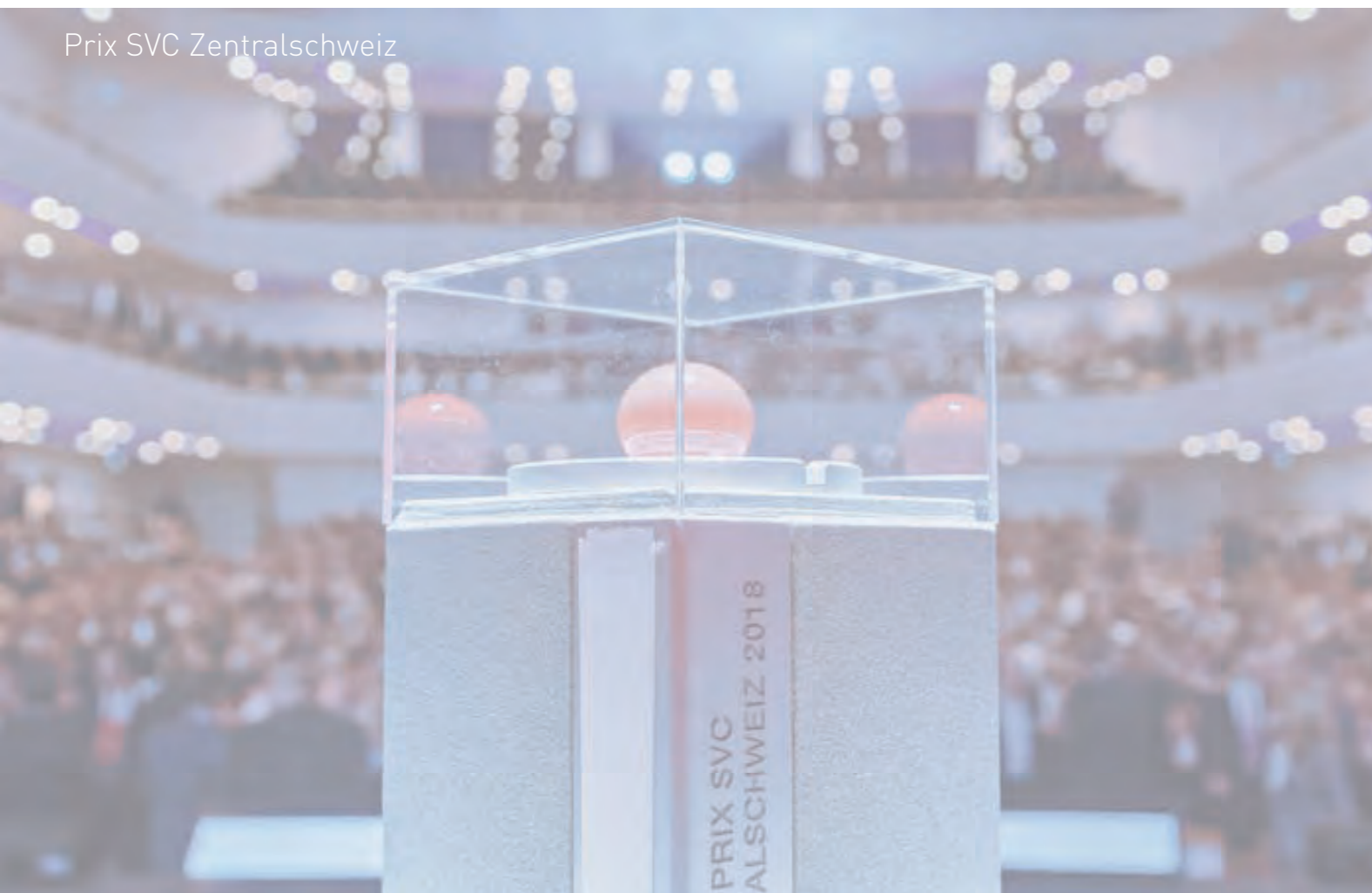
allora l'impresa familiare ha fissato nuovi standard nella meccanizzazione su pendii e nel mercato dei trattori in generale, introducendo costanti innovazioni, come lo sterzo su perno centrale. Qualità e perfezione sono prioritarie in fase di sviluppo e di produzione.

Altre imprese premiate sono state Bergkäserei Aschwanden di Seelisberg, che produce formaggi di montagna con latte da pascolo, Bruno's Best AG di Sarnen, nota per le apprezzate salse per insalate Bruno's Best, e Stanserhorn-Bahn AG di Stans, che con la prima funivia Cabrio al mondo ha creato una vera e propria attrazione turistica.

**Premiata l'élite delle PMI della Svizzera centralet**

„All'edizione di quest'anno del Prix SVC Zentralschweiz la rosa di finaliste è molto eterogenea“, ha sottolineato Christoph Baggenstos, responsabile regionale SVC per la Svizzera centrale. „Tutte le aziende finaliste appartengono all'élite delle PMI svizzere. La nostra attenzione è rivolta a imprese esemplari, che creano posti di lavoro e contribuiscono a plasmare l'economia svizzera“. Il Prix SVC Zentralschweiz è stato assegnato per ben sette volte. Il moderatore Nik Hartmann ha intrattenuto gli ospiti con il suo consueto buon umore e si è unito a loro al successivo aperitivo di networking, brindando ai vincitori.





## „Non vendiamo prodotti di massa“

Intervista a Tobias Meyer, titolare e responsabile vendite di Seven-Air Gebr. Meyer AG, azienda vincitrice del Prix SVC Zentralschweiz

”

**Alla cerimonia di premiazione ha promesso ai suoi collaboratori che avreste festeggiato a lungo. Com'è andato il resto della serata?**

Il premio è un grande riconoscimento per tutto il personale. E non lo avremmo ottenuto senza il massimo impegno profuso quotidianamente dai nostri collaboratori. Perciò dopo la premiazione abbiamo brindato insieme all'apéro riche e ci siamo decisamente goduti la serata.

**Lei e suo fratello guidate insieme l'azienda. Chi ha in genere l'ultima parola quando si tratta di prendere decisioni importanti?**

Le decisioni importanti le prendiamo sempre insieme. Talvolta questo comporta qualche discussione, ma alla fine troviamo sempre una soluzione adeguata per entrambi. Di base abbiamo per fortuna le stesse idee. Come responsabile dell'area tecnica, Christoph contribuisce maggiormente con il suo know-how, mentre io, in qualità di responsabile vendite, conosco bene le esigenze del mercato.

**Seven-Air è leader di mercato in Svizzera e ha successo anche a livello internazionale. Che cosa fate meglio della concorrenza?**

I nostri clienti apprezzano la varietà dei prodotti, i nostri servizi, il know-how e la flessibilità della produzione in loco. Vantiamo quasi 50 anni di esperienza e non vendiamo prodotti di massa. Ogni sistema di ventilazione è diverso e si adatta esattamente all'ambiente cui è destinato.

**Il vostro slogan pubblicitario è „Green is in the Air“. In che modo vi impegnate per l'ambiente?**

Produciamo in modo rispettoso dell'ambiente. Il nostro impianto di rivestimento con polveri è ad esempio privo di solventi. Inoltre abbiamo un isolamento in poliuretano espanso rigido assolutamente privo di FCKW che, rispetto alla coibentazione morbida (con lana di roccia o di vetro), garantisce un livello di inquinamento inferiore del 45%.

**Quale immobile è stato finora particolarmente difficile da dotare di impianto di climatizzazione?**

Poiché ogni edificio ha un proprio carattere, anche i requisiti per l'impianto di ventilazione variano di volta in volta. Gli edifici complessi e di grandi dimensioni, regolati da discipline diverse, rappresentano una sfida notevole. Tra questi vorrei ricordare il Roche Bau 1 a Basilea, al momento l'edificio più alto della Svizzera che, oltre ai requisiti di altezza, deve rispettare standard elevatissimi di efficienza energetica. La conferma della buona riuscita del nostro lavoro ci è giunta dal fatto che nel frattempo abbiamo ottenuto la commessa per il Roche Bau 2, che sarà di un paio di metri più alto della torre gemella.

“

## Ringraziamo le giurie regionali di esperti per il loro impegno

<b>Espace Mittelland</b>	Prof. Dr. Artur Bernhard Dr. Sebastian Markus Peter Daniel Monika Olivier Hans-Ulrich Andrea B. Peter Roland Jürg Walter Nicola Thomas	Baldauf Emch Friess Heiniger Jost Kusio Löffel-Bösch Mange Müller Roch Röthlisberger Schaller Schwarzenbach Steinlin Thibaudeau Trachsler	Professor für Betriebswirtschaftslehre der Universität Bern Geschäftsleiter EMCH Aufzüge AG Leiter Standortförderung Kanton Bern Leiter Partnermanagement SME, Swisscom (Schweiz) AG Chefredaktor Berner Zeitung Geschäftsführer Impact Immobilien AG Delegierte des Verwaltungsrats Bigla AG Audit Partner, Leiter Region Mittelland, Sitzleiter Bern, Ernst & Young AG Ehrenpräsident SVC, Unternehmer, VRP Berna Industrie- und Dienstleistungspark AG Geschäftsführerin business4you AG VRP Röthlisberger Schreinerei AG Leiter Region Mittelland Credit Suisse (Schweiz) AG Inhaber Marcaro AG Jurypräsident CEO MPS Micro Precision Systems AG COO und Mitglied der Geschäftsleitung der Gruppe Mobilier
<b>Nordschweiz</b>	Christoph Raphael Felix Bernhard B. Willi Beat Urs Silvia Dr. Gottlieb Dr. Stephan Raphael André Heinrich Beatrice Marc Thomas	Brutschin Buck Erbacher Fischer Glaeser Herzog Hofmann Huber Keller Mumenthaler Richterich Schaub Schmutz Stirnemann Thommen Weber	Regierungsrat BS, Vorsteher Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt Partner, McKinsey & Company Inc. Switzerland Autor Basler Zeitung Regionalleiter KMU-Geschäft Nordschweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG VRP GLAESER WOGG AG Generalagent, die Mobilier Generalagentur Basel Regierungsrat AG, Vorsteher Departement Volkswirtschaft und Inneres (DVI) CEO und VRP, Dr. med. Aufdermaur AG General Counsel und Mitglied der Konzernleitung, F. Hoffmann-La Roche AG Head Economic & Swiss Public Affairs Novartis Pharma AG Head of Corporate Product Marketing Ricola Ltd. Leiter Wirtschaftsprüfung, Mitglied der Geschäftsleitung Ernst & Young AG Leiter Verkauf KMU Region Central Swisscom (Schweiz) AG CEO Baloise Session Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates, W. Thommen AG Regierungsrat BL, Vorsteher Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion
<b>Ostschweiz</b>	Gian Christine Heinrich Andreas Andrea Remo Ruth  Andreas Peter Christian Esther Christoph Prof. Dr. Thomas	Bazzi Bolt Christen Etter Fanzun Krucker Metzler-Arnold  Schmidheini Schütz Sieber von Ziegler Zeller Zellweger	Generalagent, Inhaber die Mobilier Generalagentur St. Gallen Leiterin Lesermarkt, Stv. Leitung St. Galler Tagblatt AG Managing Partner Regions Switzerland and Liechtenstein Ernst & Young AG VRP Optiprint AG Geschäftsführender Partner, Fanzun AG Sales Director East Enterprise Customers Swisscom (Schweiz) AG VRP Switzerland Global Enterprise VR u.a. AXA Winterthur, Bühler AG, Universitätsrätin HSG Stiftungsrätin Avenir Suisse CEO, Mitinhaber Varioprint AG Inhaber Letrona AG CEO, Mitinhaber Sieber Transport AG VR und Mitinhaberin azinova group AG Leiter KMU Region Ostschweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG Direktor, Center for Family Business Universität St. Gallen
<b>Suisse romande</b>	Tibère Ghislaine Pierre-Alain Fathi Isabelle	Adler Bloch Cardinaux Derder Harsch	Directeur romand, Avenir Suisse Journaliste Economie et Finance, Le Temps Délégué du Conseil de Fondation CRPM, Lausanne Conseiller national et CEO Agefi CEO, Henri Harsch HH SA

	Sylvain Juan Christophe Mathieu Vincent Claude Jean-Marie Nadir Michael	Johansson Leston Nicolet Quartier Riesen Romy Salina Solenghi Willimann	Managing Partner, McKinsey & Company Partner, Ernst & Young SA CEO FELCO SA Directeur PME Suisse romande, Swisscom (Suisse) SA Directeur Chambre Valaisanne de Commerce et de l'Industrie Directeur général, Dimension SA Responsable clientèle PME Région Genève Credit Suisse (Suisse) SA Directeur général, Sottas SA Responsable Région Suisse Romande, Credit Suisse (Suisse) SA
<b>Svizzera italiana</b>	Alessandra Luca Stefano Marzio Dr. Daniele Michele Prof. Giambattista Stefano Carlo Lino	Alberti Albertoni Caccia Grassi Lotti Masdonati Ravano Rizzi Secchi Terlizzi	Direttrice Chocolat Stella SA, Giubiasco Direttore Camera di Commercio Ticino Partner di EY, Responsabile della sede di Lugano Responsabile clientela aziendale, regione Ticino di Credit Suisse (Svizzera) SA Presidente di direzione SES Agente Generale La Mobiliare Direttore Ricerca e Innovazione SUPSI Dipartimento finanze ed economia, Direttore Divisione economia Head of Sales Ticino Swisscom (Svizzera) SA Editorialista Corriere del Ticino
<b>Wirtschaftsraum Zürich</b>	Antoine Dr. Silvio Marianne Roman Andreas Steven Daniel Roger Dr. Felix Bruno Christoph Dr. Thomas Christian Dirk Urs Rolf Michael	Berger Bonaccio Fassbind Geiser Gerber Himmelsbach Läubli Müller Obrist Odermatt Rossacher Saubler Schindler Schütz Seitz Sonderegger Steinmann	Geschäftsinhaber Berger Gartenbau Kilchberg Leiter Technologietransfer ETH Zürich Partner Dynamics Group strategy/communication/research CEO & Managing Partner Farner Consulting AG Leiter KMU-Geschäft Schweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG Leiter Firmenkunden Region Zürich, Credit Suisse (Schweiz) AG Partner McKinsey & Company Schweiz Partner, Sitzleiter Zürich Ernst & Young AG CEO Hunziker Gruppe Gründer und Partner Value Solutions Group Head of Sales Region East (Swisscom KMU), Swisscom (Schweiz) AG Konsulent Lustenberger Rechtsanwälte Zürich Generalagent Generalagentur Zürich, Die Mobilier Chefredaktor BILANZ Ringier Axel Springer Schweiz AG Inhaber Eugen Seitz AG CEO Kistler Gruppe McKinsey & Company, Inc. Switzerland
<b>Zentralschweiz</b>	Franzsepp Christoph Urban Michael Peter Alain Reto Martina Toni Beat Claudia Christoph Ralph Dr. Thomas Priska	Arnold Baggenstos Camenzind Fahrni Galliker Grossenbacher Hofer Krummenacher Lötscher Mächler Mattig Müller Müller Schmuckli Stähelin-von-Büren	Inhaber, Geschäftsführer Arnold & Co. AG Sand- und Kieswerke Leiter Firmenkunden Region Zentralschweiz Credit Suisse (Schweiz) AG Regierungsrat und Volkswirtschaftsdirektor des Kantons Uri Geschäftsführer Swiss Venture Club CEO Galliker Transport AG Geschäftsmitinhaber, CEO und VR-Präsident Eberli Sarnen AG Partner Ernst & Young AG VR Network 41 Holding AG Generalagent Luzern die Mobilier Leiter Verkaufsregion Zentralschweiz Swisscom (Schweiz) AG Geschäftsmitinhaberin Mattig-Suter und Partner Treuhand- und Revisionsgesellschaft VR-Präsident Alfred Müller AG CEO SCHURTER Holding Group VRP Bossard Holding AG CEO, Inhaberin DIE WALDSTÄTTER



## Manifestazioni

- 62 – 65 Assemblea dei membri 2016 / 17
- 66 – 67 Incontro dei vincitori del Prix SVC
- 68 – 69 Finanza SVC e fondazione SVC per l'imprenditoria
- 70 – 71 SVC Sport

# 4



## Assemblea dei membri 2016 / 17

L'Assemblea 2017 dei membri dello SVC ha riservato emozioni davvero straordinarie: Hans-Ulrich Müller, fondatore e da anni presidente dell'associazione, non si è ricandidato e il 6 settembre 2017 è stato salutato con tutti gli onori al Bellevue Palace di Berna. Alla presenza di circa 400 membri, Johann N. Schneider-Ammann, Consigliere federale, gli ha dedicato un discorso elogiativo nel quale si è congratulato con lui per i risultati eccezionali conseguiti. In segno di riconoscimento per l'impegno profuso a favore della piazza industriale svizzera, gli ha inoltre consegnato un'opera celebrativa realizzata dallo SVC. Durante la sua presidenza Hans-Ulrich Müller si è prodigato con grande passione ed energia per la creazione e lo sviluppo dello SVC. Sotto la sua guida l'associazione è diventata uno dei network aziendali più importanti della Svizzera. Grazie a manifestazioni come il conferimento dei Prix SVC, il „Wunsch-Schloss“ o le tavole rotonde su temi di attualità lo SVC gode oggi sistematicamente di una notevole visibilità mediatica. "A caratterizzare le migliori PMI svizzere è la capacità di coniugare continuità e innovatività. Stesso dicasi per lo SVC", ha affermato Hans-Ulrich Müller. "È il momento ideale per lasciare spazio a una nuova generazione e a nuove idee."

### Successi ed emozioni

Hans-Ulrich Müller ha consegnato solennemente lo scettro, sotto forma di logo SVC realizzato in vetro, al suo successore Andreas Gerber. Quest'ultimo, che finora aveva ricoperto la carica di Vicepresidente e da due anni è

membro del comitato direttivo, in precedenza è stato Responsabile regione Espace Mittelland e Wirtschaftsraum Zürich dello SVC nonché membro della giuria del Prix SVC. In qualità di Responsabile degli Affari PMI Svizzera di Credit Suisse conosce molto bene il panorama delle piccole e medie imprese. "È per me un onore assumere la presidenza di un'associazione di successo e così ben gestita come lo SVC", ha affermato Andreas Gerber. Nella mia veste di Presidente, insieme al comitato direttivo mi impegnerò al massimo per rinnovare questi successi. Pertanto anche sotto la mia presidenza l'accento sarà posto sui nostri principali punti di forza: creare una preziosa rete di contatti e vivere insieme grandi emozioni."

Ad assicurare emozioni ci ha pensato anche Nicolas Senn, virtuoso del salterio tedesco, che con il grande senso dell'umorismo tipico dell'Appenzello ha svolto egregiamente il ruolo di moderatore della serata. I momenti clou sono stati quelli in cui ha suonato con Elias Bernet, pianista di boogie-woogie, spaziando tra diversi stili musicali, per finire l'esibizione con un "Hack'n'Roll" travolgente.

### Da Presidente uscente a onorario

Applausi scroscianti sono stati tributati non solo ai musicisti per le loro esibizioni, ma anche, per l'impegno profuso, ai membri uscenti del comitato direttivo, tra i quali figurano, oltre ad Hans-Ulrich Müller, Brigitte Breisacher, Denis Grisel, Silvio Tarchini ed Elisabeth Zölch Bühner, co-fondatrice dello SVC. Hans-Ulrich Müller si è congedato





personalmente da ognuno e ha consegnato loro un omaggio in segno di ringraziamento. Tra i nuovi eletti nel comitato direttivo troviamo Marcel Dobler e Fabio Regazzi, entrambi Consiglieri nazionali, Corinne Fischer, imprenditrice, Thomas Trachsler, membro della direzione della Mobiliare, e Andreas Arni, Head Entrepreneurs & Executives di Credit Suisse (Svizzera) SA. Grazie al forte legame che vantano con la realtà economica delle PMI, i nuovi cinque membri del comitato direttivo consentiranno allo SVC di accedere ad altre reti di contatti. Il Dr. Beat Brechbühl, cofondatore dello SVC, riletto nel comitato direttivo nel corso della serata, ha proposto ai membri la nomina di Hans-Ulrich Müller a Presidente onorario, iniziativa che è stata accolta con una standing ovation.



L'aperitivo svoltosi al termine della cerimonia è stato infine un'occasione per assaporare le emozioni della serata e brindare sia al passato che alle sfide future.



## Incontri dei vincitori del Prix SVC

Gli incontri dei vincitori del Prix SVC offrono alle aziende affiliate l'opportunità esclusiva di gettare uno sguardo dietro le quinte di uno dei vincitori del Prix. Celebrano l'incontro tra i grandi artefici dell'eccellenza imprenditoriale, promuovono il confronto tra imprenditori e imprenditrici dei settori più disparati e consentono di allacciare nuovi contatti. Il CEO accoglie sempre personalmente i 30-40 ospiti. Durante il giro dell'azienda, rivela strategie e ricette per il successo.

“Ogni volta gli incontri si traducono in nuove conoscenze e nuove fonti di ispirazione”, commenta in tono entusiastico il direttore di SVC Michael Fahrni. “Non di rado ne scaturiscono anche nuove collaborazioni tra l'azienda ospitante e uno dei visitatori o tra i visitatori stessi.”

### Nessun limite: la formazione nell'era digitale

Il terzo incontro dei vincitori del Prix SVC Suisse romande si è svolto a Ecublens nel settembre 2017. La Coop-academy SA, finalista del Prix SVC Suisse romande 2016, ha invitato i partecipanti presso la sua sede nell'EPFL Innovation Park, dove ha presentato la sua piattaforma di formazione online per le imprese. La piattaforma si basa su un metodo didattico rivoluzionario, che si rivolge sia ai collaboratori sia ai clienti. Il CEO Jean-Marc Tassetto e la direttrice di Research & Development Jessica Dehler hanno guidato i circa 50 ospiti in un viaggio nel mondo digitale, illustrando tra l'altro in che misura l'intelligenza artificiale possa supportare la formazione online. Le sue spiegazioni hanno riscosso grande interesse. Il tema è stato ulteriormente approfondito in occasione dell'aperitivo conclusivo, animato da discussioni sulle infinite possibilità del World Wide Web.

### La precisione svizzera convince in tutto il mondo

Nel maggio 2018 oltre 40 ospiti si sono dati appuntamento al quinto incontro dei vincitori del Prix SVC Espace Mittelland per visitare la Heiniger AG di Herzogenbuchsee. L'impresa, che si è aggiudicata il Prix dello scorso anno, è leader di mercato nel settore delle tosatrici. In tutto il mondo, milioni di animali da allevamento come pecore, mucche, cavalli o anche cani e cammelli vengono tosati e curati ogni giorno con gli attrezzi Heiniger. In occasione dell'incontro dei vincitori, il CEO Daniel Heiniger ha svelato interessanti curiosità su questo mercato di nicchia, illustrando la storia di successo dell'impresa di famiglia. Dopo una briosa presentazione dell'azienda, gli ospiti hanno visitato i reparti produzione lame e montaggio. In seguito è stato proiettato un video che illustrava i migliori tosatori di pecore all'opera con gli attrezzi Heiniger, ai quali devono il titolo di campioni del mondo. Daniel Heiniger ha rivelato anche i suoi progetti per il futuro: l'impresa intende ampliare il suo mercato e introdurre anche attrezzature per uso umano. I rappresentanti delle aziende ospiti si sono espressi all'unanimità: la serata ha offerto momenti interessanti e la possibilità di assistere da vicino ai processi di produzione. A coronare la riuscita manifestazione, l'aperitivo assaporato sotto un sole splendente.



## SVC – SA per il capitale di rischio delle PMI punta alle start-up

Le start-up creano occupazione e sono tra i più importanti motori di innovazione in Svizzera. Ma per le giovani imprese l'accesso al capitale necessario può rappresentare un grosso ostacolo. SVC - SA per il capitale di rischio delle PMI (SVC SA) offre loro sostegno. Fondata in collaborazione con lo Swiss Venture Club come società affiliata al 100% di Credit Suisse (Svizzera) SA, si pone l'obiettivo di creare nuovi posti di lavoro o preservare quelli esistenti e, di riflesso, rafforzare la piazza produttiva svizzera in un'ottica duratura. Oltre a imprese affermate e a piccoli esercizi commerciali, SVC SA investe anche in start-up.

### Focus sulle FinTech

Le start-up sono fortemente orientate alle tecnologie digitali. A sostegno di questo cambiamento digitale, SVC AG si concentra su tre campi strategici a forte contenuto digitale e orientati al futuro: Robotics & Automation, Med-Tech e FinTech. Per il settore FinTech Credit Suisse (Svizzera) SA mette a disposizione un capitale d'investimento aggiuntivo di 30 milioni di franchi. In questo nuovo campo d'investimento SVC SA aiuta le imprese a sviluppare e a mettere a punto innovazioni finanziarie digitali e a metterle sul mercato. La prima azienda del settore a beneficiare di questo sostegno è stata Tradeplus24 AG, che offre alle PMI una soluzione innovativa per accedere a crediti commerciali in modo semplice e flessibile sulla base degli attuali debitori.

### SVC SA batte i record

Il 2017 è stato un anno molto redditizio per SVC SA: con i suoi investimenti è infatti riuscita a conseguire un rendimento, coprendo così i costi di esercizio e aumentando il capitale d'investimento - il modello operativo di „moto perpetuo“ di SVC SA funziona. Finora nella storia di SVC SA sono rilevabili 85 cicli d'investimento presso 44 aziende. Nell'insieme sono stati investiti 108 milioni di franchi. Dei 44 investimenti effettuati, 23 sono al momento gestiti attivamente nel portafoglio. Il successo di SVC SA sembra ormai di pubblico dominio sul mercato: oggi riceviamo circa 15 richieste di finanziamento a settimana, mentre inizialmente il loro numero oscillava tra 5 e 10. E per la maggior parte delle aziende la digitalizzazione è una componente importante del modello di business. A fine 2017 erano state valutate complessivamente 2500 richieste. Il processo si svolge in modo sempre analogo: dopo aver verificato il business plan e il piano finanziario, il richiedente viene invitato a un colloquio. Per prepararsi sono a disposizione le FAQ, con le domande più importanti, nonché i documenti necessari. Un comitato di esperti indipendente di SVC SA, l'Investment Committee, decide in merito alla concessione di capitale di rischio.

Maggiori informazioni su SVC – SA per il capitale di rischio delle PMI sono disponibili su [www.svc-risikokapital.ch](http://www.svc-risikokapital.ch).

## SVC SA in cifre

Numero delle richieste elaborate	2500	Numero di società in portafoglio attive	24	Investimenti totali	CHF 108 mio.
Ritorni di capitale dal 2010	CHF 57 mio.	Collaboratori nelle società in portafoglio	2570	Numero di brevetti delle società in portafoglio	>300

Situazione: Dicembre 2017

## Fondazione SVC per l'imprenditoria

Dal 2011, la Fondazione SVC per l'imprenditoria opera al fine di promuovere lo spirito imprenditoriale in tutte le regioni economiche della Svizzera. In particolare, la fondazione si concentra sui settori di formazione, sostenibilità e pubbliche relazioni. Nell'ambito della formazione lo scopo è quello di favorire l'integrazione dei giovani nel processo lavorativo, nonché rafforzare il sistema educativo duale. Per quanto riguarda la sostenibilità, la fondazione è impegnata nella promozione dell'indipendenza professionale, favorendo la creazione di posti di lavoro orientati al futuro e sensibilizzando gli imprenditori verso una gestione parsimoniosa delle risorse. Nell'ambito delle pubbliche relazioni, si impegna a dare rilievo ai vantaggi della localizzazione in Svizzera, a rendere noti i successi imprenditoriali del paese e ad accrescere la comprensione dell'importanza di condizioni quadro favorevoli alle imprese all'interno della società.

Hans-Ulrich Müller lascia la presidenza dello Swiss Venture Club e della Fondazione SVC per l'imprenditoria in nuove mani: dal 1° gennaio 2018 è Didier Denat, responsabile Corporate & Investment Banking e membro del Consiglio direttivo di Credit Suisse (Svizzera) SA, il nuovo presidente della Fondazione SVC. "La Fondazione SVC ha già sostenuto numerosi progetti pionieristici e innovativi che promuovono l'imprenditorialità della Svizzera in modo straordinario", afferma soddisfatto Didier Denat.

Nel 2017 la Fondazione SVC ha sostenuto, tra gli altri, i seguenti progetti:

### "I care for you" – Crowdfunding per un mondo migliore

L'obiettivo di "I care for you" è consentire la realizzazione di progetti sociali e umanitari. La piattaforma svizzera di crowdfunding è gestita dall'omonima fondazione e si basa sul principio secondo cui con tante piccole offerte si può raggiungere un grande obiettivo. La piattaforma consente a organizzazioni di pubblica utilità e ai privati di condurre raccolte fondi online per procurarsi i mezzi necessari per i propri progetti, che possono svolgersi nel proprio paese o all'estero e hanno l'obiettivo di salvaguardare l'ambiente o migliorare la vita di persone e animali in modo sostenibile.

La Fondazione SVC per l'imprenditorialità sostiene il progetto "I care for you" da quando è stato avviato tre anni fa. Nel 2017 grazie alla piattaforma si sono conclusi positivamente 49 progetti in totale, raggiungendo un tasso di successo del 69%. I 357 000 franchi svizzeri complessivi raccolti sono stati utilizzati, ad esempio, per fornire ai bambini di una squadra di calcio del Kenia l'attrezzatura necessaria per giocare, come divise, palloni e parastinchi. L'associazione senza scopo di lucro Salvataggio Caprioletto ha investito i contributi in droni dotati di telecamera termica per individuare i caprioletti presenti in determinate zone prima della mietitura, in modo che non vengano uccisi durante le operazioni di mietitura. Un centro didattico a Biberist ha raccolto denaro per offrire ripetizioni a studenti le cui famiglie hanno difficoltà di natura finanziaria o sociale.

### Fattori di successo delle PMI svizzere – studio settoriale per un'economia fiorente

La Fondazione SVC per l'imprenditoria sostiene anche lo studio settoriale "Erfolgsfaktoren der Schweizer Hidden Champions" (Fattori di successo dei campioni nascosti svizzeri). Lo studio, diretto dal professor Jean-Pierre Jeannot dell'istituto IMD di Losanna, ha lo scopo di mostrare i passi specifici che hanno condotto le rispettive ditte al successo e come queste hanno saputo mantenerlo. Tali informazioni dovrebbero servire a imprenditori e imprenditrici per seguire questo modello strategico. Inoltre, gli istituti d'istruzione svizzeri dovrebbero trasmettere queste nuove conoscenze anche ai manager e ai dirigenti tecnici del futuro. E la comprensione per le condizioni quadro socio-culturali e politiche necessarie andrebbe rinforzata per garantire anche in futuro il successo delle PMI svizzere orientate all'esportazione. Lo studio verrà pubblicato presumibilmente alla fine del 2019 in forma di libro.

## Networking al colpo di cannone

All'aperto i pensieri scorrono più liberamente; inoltre, il movimento spiega le ali dello spirito e il golf permette di stringere contatti e relazioni. Ha saputo creare queste condizioni anche lo SVC Golf Trophy, che con i suoi tornei ha offerto la possibilità di intrattenere interessanti colloqui, scambiarsi esperienze e festeggiare insieme i successi. Prima dell'inizio di ogni torneo, sul Driving Range i partecipanti hanno potuto avvalersi dei consigli di giocatori professionisti che hanno svelato i segreti di un colpo perfetto. La serie di gare dedicate al business è stata finanziata da oltre 20 anni sponsor e partner.

### Retrospectiva SVC Golf Trophy 2017

Ai quattro tornei con gare di Texas Scramble a quattro hanno partecipato 2017 296 giocatori. All'inizio della stagione per le 56 partecipanti del torneo riservato alle signore a Oberburg nell'Emmental è stato organizzato a giugno 2017 un ricco programma collaterale, con massaggi rilassanti, hair-styling e boutique di abbigliamento. Tre settimane dopo 64 imprenditrici e imprenditori appassionati di golf hanno potuto confrontarsi sullo straordinario campo di Oberkirch, che offre una vista mozzafiato sul lago di Sempach. 104 golfisti hanno trascorso una soleggiata giornata di settembre all'insegna del buon umore al Golf & Country Club di Blumisberg. Alle gare conclusive dello SVC Golf Trophy 2017 hanno partecipato a ottobre 72 giocatori, come da tradizione, all'18 buche Championship Course del Golf Gerre Lo-sone.





## Network

# 5

- 74 – 75 Il network SVC
- 76 – 77 Network partner
- 78 – 81 Precedenti finalisti
- 82 – 85 Partner e sponsor
- 86 – 87 Membri
- 88 – 89 Organigramma e comitato direttivo
- 90 – 91 Patronato onorario e responsabili regionali
- 92 – 93 Gestione e team SVC

## Lo SVC crea contatti

Il networking è di centrale importanza per lo Swiss Venture Club. Ogni anno oltre 6000 ospiti prendono parte agli eventi SVC sfruttando l'opportunità di entrare in contatto con altri imprenditori per un proficuo scambio di opinioni. L'ampia gamma di eventi è offerta in tre regioni linguistiche e sette regioni economiche svizzere. Per assicurare un'organizzazione impeccabile sono necessari il sostegno di sponsor e partner impegnati e la passione di un team motivato.

### Un sostegno irrinunciabile

Lo scorso anno abbiamo potuto creare numerose nuove partnership. Di recente lo SVC ha avviato una collaborazione con il TOP 100 Swiss Startup Award, dedicato specificatamente alle start-up, per affiancarle nella fase di costituzione con know-how e un ampio network (maggiori informazioni a pag. 18). Tra i nostri partner nazionali abbiamo accolto due rinomate aziende come Tellco AG, impresa generale che offre servizi di previdenza professionale, ed Euler Hermes, società di assicurazione crediti. È stata inoltre ampliata la partnership con l'agenzia di intermediazione Pemsas, che è ora nella cerchia degli sponsor principali. Queste imprese completano la rete di oltre 500 partner e sponsor, il cui sostegno è indispensabile per lo SVC.

Anche gli oltre 3000 singoli membri e aziende contribuiscono in modo sostanziale al successo dello SVC.

I membri hanno a disposizione nelle sette regioni otto responsabili regionali e i loro team come interlocutori diretti. Essi rappresentano lo SVC nelle rispettive regioni e danno un volto all'associazione. Grazie al loro radicamento regionale e al carisma interregionale, anche i membri del patronato onorario SVC e i patrocinatori SVC contribuiscono a rafforzare il network SVC e ad acquisire nuovi membri. Per le idee innovative e lo sviluppo strategico dell'associazione sono responsabili i membri del comitato direttivo.

### Esperti preparati

Un'altra funzione centrale viene assolta dai membri delle giurie di esperti indipendenti: per le premiazioni Prix SVC questi individuano le migliori società delle sette regioni economiche svizzere e contribuiscono con la loro esperienza al processo di nomina. In questo modo, negli ultimi anni il premio è già stato assegnato a 329 aziende in oltre 55 cerimonie di premiazione.

L'impegno di tutti questi operatori consente allo SVC di continuare a offrire a imprenditori e decisori un'opportunità di networking e di scambio in numerosi eventi di grande prestigio. Per questo desideriamo esprimere il nostro sentito ringraziamento.



Grazie ai nostri partner, i membri hanno accesso a interessanti offerte. Scoprirete qui come fare per approfittarne!

## Successo al quadrato

Per avere successo gli imprenditori devono muoversi rapidamente, essere dotati di spirito d'innovazione e propensione al rischio. Lo Swiss Venture Club si propone di sostenerli in questo cammino. Ma al successo di un'impresa contribuisce anche una gestione solida e sostenibile. Per questo, dal 2004, lo SVC ha unito le forze con Ernst & Young (EY) in modo tale che anche i suoi membri possano beneficiare del solido know-how della società di consulenza. In Svizzera EY vanta un'esperienza ultracentenaria nel segmento delle PMI e sostiene le imprese di tutto il mondo in ambito di revisione contabile, consulenza in materia fiscale, commerciale e aziendale. L'obiettivo è rafforzare l'economia, sviluppare i talenti e promuovere una crescita sostenibile, nonché la collaborazione internazionale tra le imprese.

### La via diretta per il successo

Circa quattro anni fa, EY ha messo a punto uno strumento per condurre le imprese al successo ancora più rapidamente. EY Growth Navigator raccoglie le esperienze degli oltre 250 vincitori del concorso EY Entrepreneur of the Year e degli oltre 500 partner che da anni seguono queste aziende. Le loro ricette per il successo sono state esaminate per consentire ad altre imprese di trarne vantaggi e insegnamento. EY Growth Navigator è utile per analizzare il proprio modello di business, ricavare preziosi input dai modelli di successo e identificare le priorità strategiche per la crescita. Il Navigator fa leva su sette driver di crescita: clienti e mercati, conduzione

operativa, collaboratori e cultura, sistemi e tecnologia, capitale e finanze, transazioni e alleanze, rischio. "Insieme al management affianchiamo l'impresa passo dopo passo su una strada che ha già dato risultati comprovabili e sostenibili", afferma Sascha Stahl, responsabile Business Development presso EY Svizzera. "L'azienda non si limita a seguire una strategia altrui, ma applica al proprio caso le esperienze che hanno aiutato altre imprese a crescere e raggiungere il successo".

### Un premio, doppia opportunità

SVC e EY hanno stretto un'alleanza anche per l'assegnazione dei loro premi economici. Perché i riconoscimenti non sono solo un premio per il vincitore, ma fungono anche da stimolo e fonte d'ispirazione per altre imprese. Mentre il Prix SVC è di grande importanza soprattutto a livello regionale, favorendo la notorietà dei vincitori nelle rispettive regioni economiche e avvicinandoli alla popolazione, EY con Entrepreneur of the Year Svizzera opera a livello nazionale. Il riconoscimento Entrepreneur of the Year, che viene assegnato a personalità imprenditoriali di spicco in oltre 70 paesi, mette in luce lo spirito d'innovazione della Svizzera anche nel confronto internazionale. A tal fine, è decisiva una buona copertura di tutte le regioni, i settori e le imprese di ogni dimensione. "Mentre il Prix SVC premia le imprese, noi eleggiamo personalità imprenditoriali. Quindi, di norma, i titolari e le imprese di famiglia, che lo SVC scopre per l'assegnazione del Prix SVC, sono interessanti anche per noi", rivela Sascha Stahl. A condizione che le

imprese siano a conduzione diretta, i finalisti del Prix SVC sono proposti automaticamente al concorso Entrepreneur of the Year. Proprio come Willi Miesch, che con la sua impresa di tecnologie medicali Medartis AG si è aggiudicato il Prix SVC Nordschweiz nel 2015 e un anno più tardi, è stato nominato per l'EY Entrepreneur of the Year nella categoria "industria/high-tech/life sciences" ed è riuscito a portarsi a casa anche questo riconoscimento.

### Preziose collaborazioni

Lo SVC si sforza di offrire sempre ai suoi membri un pacchetto completo. Con i partner Gold, Credit Suisse, EY, Swisscom e la Mobiliare, vengono coperti campi innovativi, come amministrazione, finanziamento, digitalizzazione e assicurazione. In questo modo lo SVC offre ai suoi membri gli strumenti necessari per farsi strada verso traguardi di portata regionale, nazionale o anche internazionale.





Intervista a Philippe Rouvinez,  
membro della direzione di Domaines Rouvinez

## “Riuscire a conservare l'identità familiare è una vera sfida”

**La sua impresa familiare ha conquistato nel 2006 il terzo posto al Prix SVC Suisse romande. Com'è cambiata da allora l'azienda?** Abbiamo perfezionato la nostra gamma di vini locali, riunendo il meglio dei nostri vigneti nella linea Coeur de Domaine lanciata nel 2012. Abbiamo inoltre portato a termine un armonico cambio generazionale: i nostri genitori Dominique e Jean-Bernard Rouvinez hanno infatti passato il testimone a Frédéric, Véronique e a me.

**Al Concours Mondial di Bruxelles uno dei vostri vini ha ricevuto il più alto punteggio mai assegnato. I vostri prodotti avevano già ottenuto riconoscimenti come “Miglior vino dell'anno” o “Miglior vino svizzero”. Che significato hanno per voi questi premi?** In queste occasioni la degustazione dei vini è alla cieca, ed entrano pertanto in gioco aspetti incalcolabili e una certa dose di fortuna. I ripetuti riconoscimenti rappresentano comunque un'importante ricompensa per il lavoro del nostro team e uno stimolo a migliorare in continuazione.

**Per il 70° anniversario di fondazione dell'azienda avete introdotto l'“innovazione più folle nella storia dell'azienda”: una birra. Quali sono i motivi di questa svolta?**

Con la birra “L'Echappée” abbiamo deciso di addentrarci nel nuovo e fiorente settore della birra artigianale. Si è trattato di una mossa pratica e al contempo passionale. Pratica perché la produzione della birra non è lontana dal mondo dei vini e possiamo realizzare molte sinergie con il nostro team tecnico e commerciale. L'aspetto passionale è dovuto invece al fatto che io personalmente amo la buona birra, avendo anche una madre proveniente da un paese famoso in tutto il mondo per le sue birre, ossia il Belgio.

**Quali sfide dovrà affrontare Domaines Rouvinez nei prossimi anni?** L'innovazione resta una sfida. Ci consente di rimanere tra le migliori aziende del settore, come è già avvenuto in passato. Ma non si tratta solo di realizzare nuovi prodotti: l'innovazione riguarda infatti tutte le aree aziendali. Un'altra sfida consiste nel riuscire a conservare la nostra identità familiare, che rappresenta un grosso vantaggio sia per noi internamente sia all'esterno.

Dalla fondazione della Cave Rouvinez sulla Colline de Géronde nei pressi di Siders, avvenuta nel 1947, la famiglia Rouvinez è diventata il maggiore viticoltore del Vallese. La filosofia dell'azienda Domaines Rouvinez, con sede a Siders, è tuttavia rimasta immutata: saldamente legata alla terra, familiare, di alta qualità e innovativa. La famiglia Rouvinez è uno dei pionieri della produzione integrata, che si prefigge l'obiettivo di ridurre al minimo l'utilizzo di prodotti chimici. Dal 2013 l'azienda è guidata dalla sua terza generazione: Philippe, Véronique e Frédéric Rouvinez.



Intervista a Daniel Bloch,  
CEO di Chocolats Camille Bloch SA

## “Ci concentriamo sull'esperienza del gusto”

**Chocolats Camille Bloch SA ha conquistato il secondo posto al Prix SVC Espace Mittelland 2015. In che modo la vostra azienda ha tratto profitto da questo riconoscimento?**

Il Prix SVC è stato il primo premio che abbiamo ricevuto come azienda. È giunto anche al momento giusto: avevamo appena archiviato un anno da record, il 2014, e stavamo per avviare un grande progetto edilizio per il nostro centro visitatori “CHEZ Camille Bloch”. Il premio ci ha ulteriormente motivati a portare avanti il progetto.

**In Svizzera l'offerta di cioccolato è molto ampia. In che cosa si distingue la vostra azienda?** Noi siamo apprezzati per i nostri raffinati prodotti e una storia pluriennale. Da quasi 90 anni produciamo delicatissime specialità di cioccolato, creando un mix di esclusività, gusto e sensualità.

**Il consumo di cioccolato in Svizzera è in costante calo negli ultimi anni. Come affrontate questo fenomeno?** Puntando sulla qualità anziché sulla quantità, ovvero concentrandoci sull'esperienza del gusto. Ad esempio, nel nostro centro visitatori è possibile vivere una vera e propria esperienza che ruota intorno al cioccolato. Tra le altre cose, i visitatori possono incidere il proprio nome su una tavoletta di Ragusa e conoscere da vicino la storia di Camille Bloch.

**Vi impegnate per una gestione aziendale sostenibile sul piano economico, sociale ed ecologico. Come fate ad assicurarvi che il cacao sia prodotto a condizioni eque e rispettose per l'ambiente?** Dal 2012 siamo in grado di risalire con precisione all'origine del nostro cacao. In collaborazione con la fondazione Source Trust, istruiamo gli agricoltori in Ghana per realizzare una coltura sostenibile e accettabile sotto il profilo ambientale e sociale. Per avere la situazione sotto controllo, ci rechiamo regolarmente sul posto.

**Quali progetti ha Camille Bloch per il prossimo futuro?** Innanzitutto ci concentreremo sulle novità lanciate di recente sul mercato. Attualmente siamo impegnati a pubblicizzare il nostro ultimo prodotto “Torino La Piazza”, le praline che incantano il palato con il loro cuore cremoso. La loro innovativa confezione ci è valsa lo Swiss Packaging Award.

Chocolats Camille Bloch SA è un'azienda familiare ricca di tradizione con sede a Courtelary JU. È stata fondata a Berna nel 1929 da Camille Bloch. Oggi l'azienda è guidata da Daniel Bloch, rappresentante della terza generazione, e conta 180 collaboratori. Ogni anno produce circa 3700 tonnellate di specialità di cioccolato, tra cui i marchi Ragusa e Torino. Circa un quarto della produzione viene esportato all'estero. Al Prix SVC Espace Mittelland 2015 l'azienda si è classificata al secondo posto.

## Vincitori precedenti

Intervista a Didi Serena, co-fondatore e presidente del Consiglio di amministrazione di LK International AG

### “Puntiamo a una qualità senza compromessi”

**LK International AG ha vinto nel 2012 il Prix SVC Zentralschweiz. Che cosa ha significato per voi questo premio?** Per noi era già un onore essere stati nominati. Quando Nik Hartmann mi ha consegnato la scultura, stentavo a crederci. È stato un grande riconoscimento per noi e per i nostri collaboratori.

**In che modo il vostro abbigliamento sportivo si differenzia da quello della concorrenza?** La nostra azienda punta a una qualità senza compromessi per poter offrire il miglior prodotto possibile. Il nostro abbigliamento da sci, golf e per il tempo libero si distingue per i dettagli sofisticati, i tessuti e i materiali esclusivi. Si traduce in un posizionamento del prezzo nel segmento medio-alto.

**Lo scorso anno ha affidato la guida dell'azienda a suo figlio Nico Serena, mentre il minore Sven Serena ha assunto il ruolo di responsabile della filiera produttiva. Che cosa fanno di diverso da lei i suoi figli?** Nico contribuiva con la sua creatività al successo dell'azienda già prima di diventare CEO. Il suo approccio giovanile è molto importante in questo settore, soprattutto in merito alla digitalizzazione e all'orientamento dei prodotti. Sven è una persona completamente diversa. Ha un approccio molto sistematico e ci richiama all'ordine se secondo lui stiamo assumendo un rischio eccessivo, il che è naturalmente molto importante in tema di garanzia della qualità. I miei due figli dirigono l'azienda insieme al partner d'affari Reto Holzmann in qualità di CFO/COO, con il quale collaboriamo da molti anni.

**LK International AG è impegnata a offrire ai bambini svantaggiati la possibilità di praticare un'attività sportiva. Perché lo sport è così importante?** Io stesso sono molto sportivo: come molti engadinesi, ho giocato in passato a hockey su ghiaccio e ancora mi piace sciare. Essendo cresciuto vicino a un campo da golf, sin da bambino ho anche praticato questa disciplina. Oggi percorro con la bici da corsa fino a 5500 chilometri all'anno. Per esperienza personale posso dunque affermare che ai bambini lo sport può offrire molti benefici. Soprattutto lo sport di squadra è una preziosa scuola di vita, poiché i bambini vengono integrati in un team, si devono adattare e corrono tendenzialmente meno il rischio di imboccare strade sbagliate.

**Come si immagina LK International AG tra dieci anni?** Le nostre linee di abbigliamento da sci e golf godono di una posizione consolidata sul mercato. Penso che tra dieci anni anche il nostro abbigliamento per il tempo libero riuscirà a ritagliarsi una fetta di mercato più ampia grazie al nostro know-how tecnico.

“



LK International AG, con sede a Hünenberg, sviluppa e commercializza capi sportivi innovativi di alta gamma. La prima collezione KJUS è stata lanciata nel 2000 dal campione olimpico norvegese di sci Lasse Kjus e dall'imprenditore svizzero Didi Serena. Oggi il marchio KJUS è famoso in tutto il mondo con il suo abbigliamento per lo sci, il golf e il tempo libero. Dal 2017 le redini dell'azienda di Cham sono rette da Nico, figlio di Didi Serena, e dal partner di lunga data Reto Holzmann. Da allora Didi Serena si concentra sul suo ruolo di presidente del Consiglio di amministrazione.



Intervista a Thomas Köberl, co-fondatore e membro del Consiglio di amministrazione di Abacus Research AG

### “Il segreto del nostro successo è innovare, innovare e ancora innovare”

“

**Abacus si è aggiudicata nel 2004 il Prix SVC Ostschweiz. Da allora cos'è cambiato per l'azienda?** Il premio ha messo le ali alla nostra azienda, che è passata da 150 collaboratori a oltre 390 in 14 anni. Ma la nostra filosofia, fondata sulla centralità dei collaboratori, è rimasta immutata. È invece cambiata la partecipazione nella società, in cui inizialmente era coinvolto solo il team di fondatori, mentre da almeno 10 anni l'azienda è in compartecipazione con circa 50 collaboratori.

**Abacus è leader di mercato in Svizzera nel settore dei software aziendali per le PMI. Qual è il segreto del vostro successo?** Il segreto del nostro successo è innovare, innovare e ancora innovare! Rinnoviamo i nostri software in continuazione e in modo sostenibile. La versione attuale, "Generation four", è un esempio della capacità innovativa della nostra azienda. Allo stesso tempo diamo ai clienti la possibilità di lavorare con lo stesso software da 30 anni senza perdere alcun dato a causa degli aggiornamenti. Vi sono inoltre competenti partner commerciali con i quali collaboriamo da diversi anni nonché un gruppo strategico presente dal 1985 che si identifica fortemente con l'azienda.

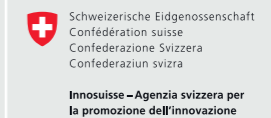
**Lei afferma che i collaboratori hanno un ruolo prioritario in azienda. Ma anche voi state incrementando il livello di digitalizzazione: questo non mette a rischio i posti di lavoro?** La digitalizzazione è un processo inarrestabile. Comporta uno spostamento del lavoro: se, da un lato, si snelliscono e si rendono più efficienti i processi amministrativi, dall'altro si creano nuovi posti di lavoro nel settore IT e nelle aree correlate. Nella nostra azienda e presso i nostri partner la digitalizzazione ha prodotto ad esempio oltre 1000 nuovi posti di lavoro. Infatti, oltre ai nostri collaboratori, più di 600 persone si occupano dell'assistenza e della consulenza ai nostri clienti.

**Quali sfide dovrà affrontare Abacus in futuro?** Per noi è prioritario restare sulla cresta dell'onda, ovvero non possiamo permetterci di trascurare le tendenze in atto. Ad esempio, il software può diventare un bene gratuito, come è già avvenuto in diversi settori. Da un lato, dobbiamo soddisfare questo tipo di aspettative e, dall'altro, dobbiamo essere in grado di finanziare anche in futuro lo sviluppo dei software. Per riuscire a conciliare queste esigenze offriamo una versione di base gratuita e una professionale a pagamento.

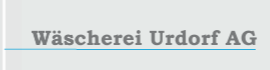
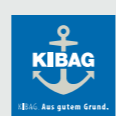
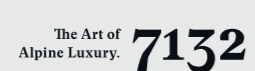
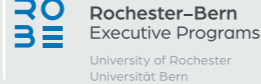
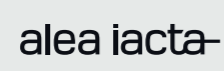
“

Abacus Research AG è stata fondata nel 1985 da Thomas Köberl e da altri due laureati dell'Università di San Gallo, che operano tuttora nell'azienda. Con oltre 100 000 moduli software venduti e più di 42 000 clienti, Abacus è il fornitore svizzero indipendente di software aziendali di maggior successo. Abacus Research AG ha la propria sede principale a Wittenbach SG e filiali a Bienne, Thalwil, Monaco di Baviera e Amburgo. Nel 2004 Abacus Research AG si è aggiudicata il primo Prix SVC Ostschweiz.

## I partner e sponsor nazionali



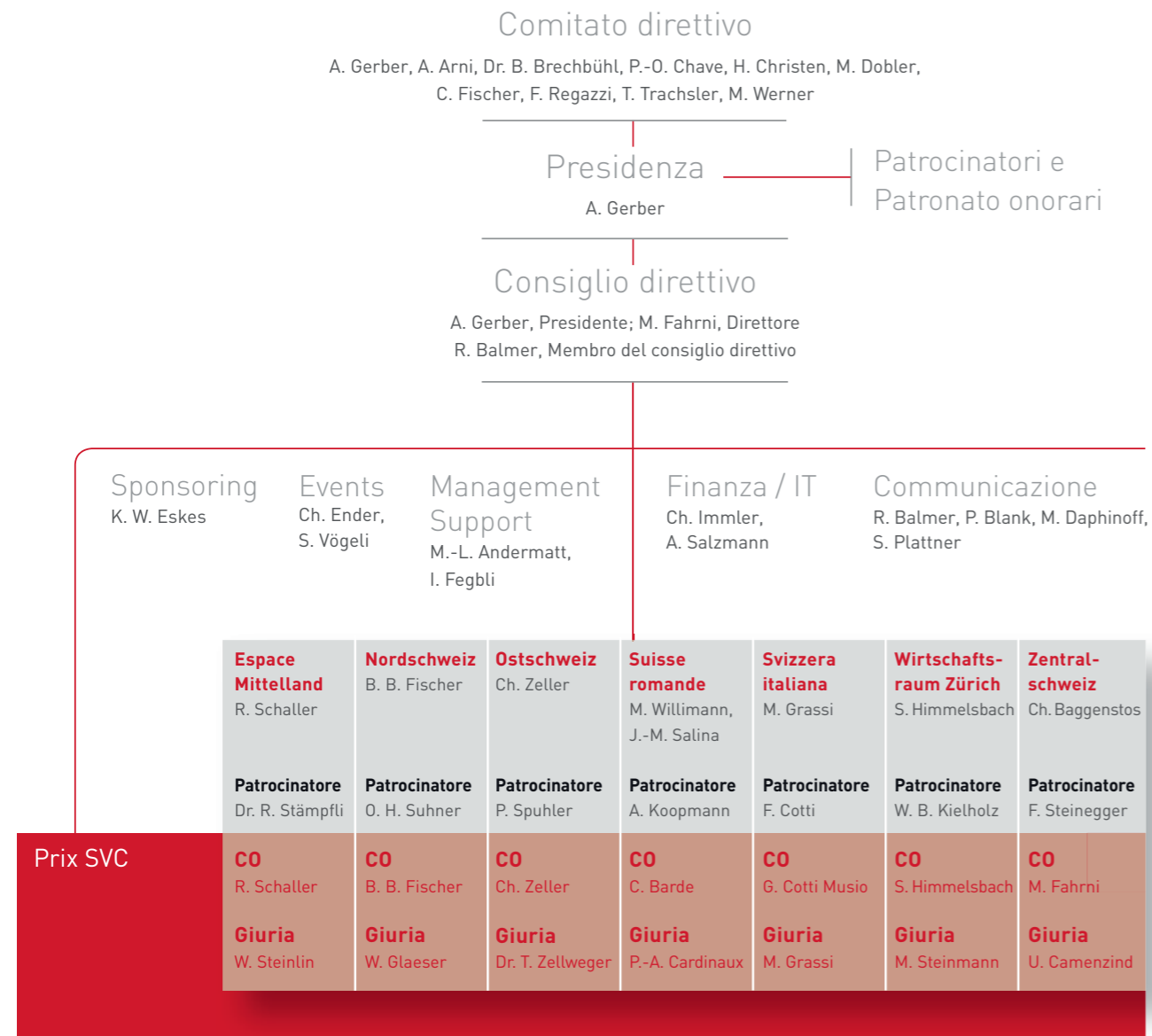
## I partner e sponsor regionali



I partner e sponsor qui elencati (controvalore >= CHF 10 000.-) sono indicati in rappresentanza di tutti i partner e sponsor delle nostre manifestazioni dell'esercizio 2017 / 18.



## Organigramma



## Comitato direttivo

Andreas Gerber



**Presidente dello SVC**  
Responsabile clientela  
PMI Svizzera Credit Suisse  
(Svizzera) SA

Andreas Arni



**Vicepresidente SVC**  
Responsabile degli imprenditori  
e dei dirigenti Credit Suisse  
(Svizzera) SA

Dr. Beat Brechbühl



**Segretario SVC**  
Managing Partner  
Kellerhals Carrard

Pierre-Olivier Chave



Fondatore e presidente  
di PX Group SA

Heinrich Christen



Managing Partner Regions  
Switzerland and Liechtenstein  
Ernst & Young AG

Marcel Dobler



Consigliere nazionale  
e imprenditore

Corinne Fischer



Imprenditrice e  
presidente del CdA  
di Bataillard AG

Fabio Regazzi



Consigliere nazionale  
e presidente del CdA  
Regazzi Holding SA

Thomas Trachsler



COO, Membro del comitato  
di direzione del  
Gruppo Mobiliare

Marc Werner



Chief Operating Officer  
e membro del direzione del  
gruppo, Swisscom SA

## Patronato onorario SVC

Dr. Thomas Gottstein



Presidente del Patronato onorario CEO Credit Suisse (Schweiz) AG nonché membro del Consiglio direttivo di Credit Suisse Group AG

Flavio Cotti



Membro del Patronato onorario e Patrocinatore Svizzera italiana  
Ex Consigliere federale

Walter B. Kielholz



Membro del Patronato onorario e Patrocinatore Wirtschaftsraum Zürich  
Presidente del CdA Swiss Re

Andreas Koopmann



Membro del Patronato onorario e Patrocinatore Suisse romande  
Presidente del CdA Georg Fischer AG / ex CEO Bobst Group

Dr. h. c. Willy Michel



Membro del Patronato onorario  
Presidente del CdA Ypsomed Holding AG, presidente del CdA Adval Tech Holding AG, vicepresidente BV Holding AG

Hans-Ulrich Müller



Presidente onorario Swiss Venture Club  
Presidente del CdA e titolare di Berna Industrie- und Dienstleistungspark AG

Johann N. Schneider-Ammann



Membro del Patronato onorario  
Consigliere federale Dipartimento federale dell'economia, della formazione e della ricerca

Peter Spuhler



Membro del Patronato onorario e Patrocinatore Ostschweiz  
Presidente del CdA et titolare di Stadler Rail Group, ex Consigliere nazionale

Dr. Dr. hc. Rudolf Stämpfli



Membro del Patronato onorario e Patrocinatore Espace Mittelland  
Editore e co-titolare di Stämpfli Gruppe AG, Berna

Franz Steinegger



Membro del Patronato e Patrocinatore Zentralschweiz  
Avvocato e notaio Steinegger & Wipfli

Otto H. Suhner



Membro del Patronato e Patrocinatore Nordschweiz  
Presidente del Gruppo di imprese Suhner et Brugg

## Responsabili regionali

Roland Schaller



Espace Mittelland

Bernhard B. Fischer



Nordschweiz

Christoph Zeller



Ostschweiz

Michael Willimann



Suisse romande

Jean-Marie Salina



Suisse romande

Marzio Grassi



Svizzera italiana

Steven Himmelsbach



Wirtschaftsraum Zürich

Christoph Bagggenstos



Zentralschweiz

I responsabili regionali dello SVC possono contare su un fattivo supporto grazie all'impegno di collaboratori volontari nelle regioni.

## Consegna della gestione

### Sabine Herren cede il timone a Michael Fahrni

Da aprile 2018, cambio ai vertici dello Swiss Venture Club: assume la guida Michael Fahrni, un grande esperto di economia aziendale, che vanta una lunga esperienza di conduzione. Prende il posto di Sabine Herren, che ha deciso di lasciare lo SVC dopo 16 anni di attività. Sabine ha ampiamente contribuito al successo dello SVC fin dalla sua fondazione. Nel 2012 Sabine Herren ha assunto la presidenza del consiglio direttivo dello SVC, impegnandosi assiduamente per l'ulteriore crescita e prosperità del club. Uno dei suoi obiettivi più importanti è stato quello di conferire un carattere ancora più professionale agli eventi del Prix SVC. È riuscita infatti a trasformare la cerimonia di premiazione in tutte le regioni in una grande festa delle piccole e medie imprese, consentendo allo SVC di diventare uno dei più importanti network imprenditoriali.

### Sabine Herren affronta una nuova sfida

Ora Sabine Herren, nelle vesti di COO e membro del Consiglio direttivo della società Berna Industrie- & Dienstleistungspark AG di Deisswil, sta per affrontare una nuova sfida. Andreas Gerber si rammarica della sua partenza: „A nome dell'intera associazione ringrazio Sabine Herren per lo straordinario impegno profuso a favore dello SVC e le porgo i miei più sinceri auguri per il futuro“.

### Forte impegno in ambito professionale, politico e privato

Per il presidente dello SVC Andreas Gerber, Michael Fahrni è il successore ideale: „Apporta tutte le qualità necessarie per mantenere alto il prestigio dello SVC in un'ottica duratura e per contribuire attivamente a plasmare il futuro dell'associazione“. Michael Fahrni si impegna già da sette anni per lo SVC, ma finora le sue competenze erano riservate prevalentemente alla regione Svizzera centrale: dal 2011 fino al 2016 come responsabile regionale, dal 2012 in veste di membro della giuria e dal 2014 come presidente del CO del Prix SVC regionale. Anche dal punto di vista professionale Michael Fahrni è profondamente radicato sulla scena delle PMI svizzere: per molti anni è stato attivo nel segmento degli affari con

la clientela commerciale di Credit Suisse (Svizzera) SA, ha creato per la grande banca alcuni nuovi settori operativi e diretto vari team nel comparto della consulenza alla clientela commerciale. Michael Fahrni è impegnato anche nel suo tempo libero: padre di quattro figli, pratica jogging, gioca a golf, supporta un'associazione ginnica ed è attivo nella commissione per l'istruzione di Münsingen, dove risiede. In qualità di nuovo direttore dello SVC, ora è tornato a frequentare Berna, sua città natale, anche per motivi professionali. „Lo SVC è un'associazione straordinariamente interessante e attiva, con alle spalle uno sviluppo connotato da una scia incredibile di successi“, dichiara. „Sarà davvero una grande sfida traghettare lo SVC nel futuro e curarne l'ulteriore sviluppo insieme al team SVC.“



Michael Fahrni, Managing Director SVC (giù 1.4.2018) e Sabine Herren, Ex amministratore delegato SVC (fino al 31.3.2018)

## Consiglio direttivo e team SVC

Andreas Gerber



Presidente

Sabine Herren



Directrice  
fino al 31.3.2018

Michael Fahrni



Directore  
giù 1.4.2018

Rahel Balmer



Membro del consiglio direttivo,  
Comunicazione

Marie-Louise Andermatt



Supporto COD

Paulina Blank



Comunicazione

Milena Daphinoff



Comunicazione

Christina Ender



Eventmanagement

Kay W. Eskes



Sponsoring

Iris Fegbli



Supporto COD

Christoph Immler



IT e Finanza

Sabrina Plattner



Comunicazione

Andrea Salzmann



Supporto COD / IT

Tamara Stuber



Eventmanagement  
fino al 31.7.2018

Sandra Vögeli



Eventmanagement

Jennifer Zwyer



Comunicazione  
fino al 31.7.2018





## Rapporto di gestione

- 96 – 97 Bilancio e conto economico
- 98 Allegato
- 99 Rapporto dell'ufficio di revisione
- 100 Sigla editoriale

6

## Bilancio

Bilancio al 31 marzo 2018 e raffronto con l'anno precedente

	31.03.18 in CHF	31.03.17 in CHF
<b>Attivi</b>		
<b>Attivi circolante</b>		
Liquidità	5 676 985	5 596 489
Crediti da forniture e prestazioni	0	0
Altri crediti a breve termine	4 677	39
Ratei e risconti attivi	170 412	242 034
<b>Totale attivi circolante</b>	<b>5 852 074</b>	<b>5 838 562</b>
<b>Totale attivi</b>	<b>5 852 074</b>	<b>5 838 562</b>
<b>Passivi</b>		
<b>Capitale di terzi</b>		
Debiti per forniture e prestazioni	0	267 657
Altri debiti a breve termine	0	22 772
Ratei e risconti passivi per Prix SVC assegnati	282 291	145 000
Ratei e risconti passivi sponsoring	545 178	487 500
Ratei e risconti passivi	91 989	107 600
<b>Totale capitale di terzi e breve termine</b>	<b>919 458</b>	<b>1 030 529</b>
Accantonamento per progetti IT	200 000	200 000
<b>Totale capitale di terzi a lungo termine</b>	<b>200 000</b>	<b>200 000</b>
<b>Totale capitale di terzi</b>	<b>1 119 458</b>	<b>1 230 529</b>
<b>Capital proprio</b>		
Situazione al 1° aprile	4 608 033	1 758 235
Utile d'esercizio (crescita del capitale)	124 584	2 849 798
<b>Situazione al 31 marzo</b>	<b>4 732 616</b>	<b>4 608 033</b>
<b>Totale passivi</b>	<b>5 852 074</b>	<b>5 838 562</b>

## Conto economico

Conto economico dal 1° aprile 2017 al 31 marzo 2018 e raffronto con l'anno precedente

	2017 / 2018 in CHF	2016 / 2017 in CHF
<b>Ricavi</b>		
Sponsoring di progetti ed eventi	1 124 728	798 584
Contributi dei partner SVC	3 509 441	3 524 676
Contributi dei membri	416 505	419 492
Altri ricavi	556	0
Perdite su crediti	-3 889	-6 378
<b>Totale ricavi</b>	<b>5 047 341</b>	<b>4 736 374</b>
<b>Costi</b>		
Prix SVC assegnati	2 068 352	1 545 850
Personale, infrastruttura terzi	1 816 623	1 817 009
PR, media, internet, marketing, event management tool	565 435	468 945
Formazione SVC	15 827	3 352
Eventi, Sport SVC	332 850	258 542
Pubblicazioni, rapporto di gestione, media marketing	7 127	32 575
Spese amministrative, infrastruttura succursale	113 230	86 682
<b>Totale costi</b>	<b>4 919 443</b>	<b>4 212 955</b>
<b>Risultato operativo 1</b>	<b>127 897</b>	<b>523 419</b>
Oneri finanziari	-3 439	-2 493
Proventi finanziari	125	375
<b>Risultato operativo 2</b>	<b>124 584</b>	<b>521 301</b>
Costi straordinari, una tantum e aperiodici	0	-42 868
Proventi straordinari, una tantum e aperiodici	0	13
Accantonamento	0	2 371 352
<b>Utile d'esercizio (crescita del capitale)</b>	<b>124 584</b>	<b>2 849 798</b>

## Allegato

Allegato ai rapporti annuali 2017/2018 e 2016/2017

### Dati sull'impresa

Ditta	Swiss Venture Club
Forma giuridica	Association
Sede	Belp
Indirizzo	Schlössli, Rubigenstrasse 35, 3123 Belp
Numero d'identificazione della ditta	CHE-113.631.676

### Indicazioni sui principi contabili applicati

Il presente conto annuale è stato allestito in conformità alle disposizioni legali svizzere, in particolare agli articoli del Codice delle obbligazione relativi alla contabilità commerciale e alla presentazione dei conti (art. 957 fino art. 962 CO).

### Dati e spiegazioni sulle voci del conto economico

Il ricavi e i costi riportati nel conto economico derivanti dallo sponsoring di progetti ed eventi nonché dai conferimenti dei Prix SVC assegnati dipendono dal numero di premiazioni svolte nel corso dell'esercizio. Inoltre, date le possibili significative variazioni in termini di ricavi e costi, i singoli conferimenti del Premio all'imprenditore non sono del tutto comparabili fra di loro.

Poiché tutte le spese possono essere coperte dai proventi correnti, le riserve costituite non sono più necessarie e sono state quindi utilizzate.

	2017 / 2018	2016 / 2017
Utilizzo netto di riserve latenti	0	2 371 352
Banda di fluttuazione delle posizioni a tempo pieno nella media annuale	meno di 10	meno di 10

### Eventi di rilievo successivi al giorno di chiusura del bilancio

Tra il giorno di chiusura del bilancio e l'approvazione del rapporto annuale da parte del comitato direttivo non si sono verificati eventi di rilievo tali da pregiudicare la veridicità del rapporto annuale ovvero da dover essere comunicati in questa sede.



Tel. +41 31 327 17 17  
Fax +41 31 327 17 38  
www.bdo.ch

BDO SA  
Hodlerstrasse 5  
3001 Bern

### Relazione dell'Ufficio di revisione sulla revisione limitata

All'assemblea sociale dello

#### Swiss Venture Club, Belp

In qualità di Ufficio di revisione abbiamo svolto la revisione del conto annuale (bilancio, conto economico e allegato da pagina 96 a pagina 98) dell'associazione Swiss Venture Club per l'esercizio chiuso al 31 marzo 2018.

Il comitato è responsabile dell'allestimento del conto annuale, mentre il nostro compito consiste nella sua revisione. Confermiamo di adempiere i requisiti legali relativi all'abilitazione professionale e all'indipendenza.

La nostra revisione è stata svolta conformemente allo Standard svizzero sulla revisione limitata, il quale richiede di pianificare e svolgere la revisione in maniera tale che anomalie significative nel conto annuale possano essere identificate. Una revisione limitata consiste essenzialmente nello svolgere interrogazioni e procedure di verifica analitiche come pure, a seconda delle circostanze, adeguate verifiche di dettaglio della documentazione disponibile presso l'entità sottoposta a revisione. Per contro, la verifica dei processi aziendali e del sistema di controllo interno, come pure interrogazioni e altre procedure miranti all'identificazione di atti illeciti o altre violazioni di disposizioni legali, sono escluse da questa revisione.

Sulla base della nostra revisione non abbiamo rilevato fatti che ci possano fare ritenere che il conto annuale non sia conforme alle disposizioni legali e statutarie.

Berna, 18 giugno 2018

BDO SA

Matthias Hildebrandt

i. V. Sibylle Schmid

Revisore responsabile  
Perito revisore abilitato

## Sigla editoriale

### **Editore**

Swiss Venture Club (SVC)  
Schlössli, Rubigenstrasse 35  
3123 Belp  
Tel. 031 819 69 00  
info@swiss-venture-club.ch  
www.swiss-venture-club.ch

### **Direzione del progetto**

Jennifer Zwyer, Swiss Venture Club, Belp  
Maurice Desiderato, Communicators, Zurigo

### **Assistenza**

Team Swiss Venture Club  
Team Communicators, www.communicators.ch

Belp, luglio 2018

### **Tirage**

3500 esemplari in tedesco  
550 esemplari in francese  
220 esemplari in italiano

### **Layout**

Jaray Communications, Zurigo

### **Stampa**

Stämpfli AG, Berna